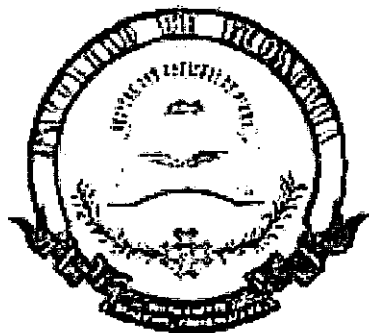


UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

FACULTAD DE ECONOMIA



“INFORME DE EXPERIENCIA LABORAL EN EL SISTEMA FINANCIERO COMO ANALISTA DE CREDITOS PYMES”

**INFORME DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA OBTENER EL
TITULO DE ECONOMISTA**

Una firma manuscrita en tinta negra, que parece ser "JTE", sobre una línea horizontal punteada.

Br. Econ. Jorge Tulio Alvarado Espinoza
Ejecutor

Una firma manuscrita en tinta negra, que parece ser "Jaime", sobre una línea horizontal punteada.

Dr. Econ. Jaime Romero Zapata M.Sc.
Patrocinador

Piura-Peru
Agosto del 2015

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

FACULTAD DE ECONOMIA



JURADO CALIFICADOR

Firma manuscrita de Pablo Rijalba Palacios.

M.Sc .Econ. Pablo Rijalba Palacios
Presidente del Jurado

Firma manuscrita de Carlos Cordova Calle.

M.Sc. Econ. Carlos Cordova Calle
Secretario del Jurado

Firma manuscrita de Gabriel Arellano Moran.

M.Sc. Econ. Gabriel Arellano Moran
Vocal del Jurado

Dedicatoria:

Este Trabajo basado en mi experiencia laboral esta dedicado a :

Dios, por ser mi guía y protector en mi vida profesional, personal y familiar.

A mis cuatro hijos (Jhafer, Mafer, Fernando y Jorge Segundo) quienes son el motivo de mi vida , mi inspiracion para surgir y poder sobresalir; a Marleny, quien es mi esposa , mi compañera y mi apoyo constante; a ella por ser una persona luchadora que se esfuerza cada día por vernos siempre triunfar , por estar siempre a mi lado y por compartir mis penas y alegrías.

A mis familiares, a mis padres y hermanos, para aquellos que no estan conmigo pero que desde el cielo me dan fuerzas para seguir adelante, a Segundo , mi hermano y mi compañero de toda la vida, a Manuel Angel , mi sobrino bueno y a todos aquellos que siempre estan presentes en mi entorno familiar, quienes comparten sus consejos y me brindan su apoyo cuando lo necesito.

A mi Asesor , a mis maestros y a la facultad de Economia de la Universidad Nacional de Piura, , por haberme formado como Profesional muy competitivo y por permitirme ser parte de ella.

**“EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO COMO ANALISTA DE CRÉDITOS
PYMES”**

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I :	SISTEMA FINANCIERO	pág. 1
I.1.	COMO NACIÓ EL SISTEMA FINANCIERO	pág. 2
I.2.	COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO	pág. 3
I.2.1.	Activos Financieros y Dinero	pág. 3
I.2.2.	Mercado Financiero	pág. 4
I.2.3.	Mediadores e Intermediarios Financieros	pág. 5
I.3.	EL MERCADO FINANCIERO DE INTERMEDIACIÓN INDIRECTA	pág. 8
I.4.	ORGANIZACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO	pág. 10
	A. Empresas de Operaciones Múltiples	pág. 12
	B. Instituciones Financieras No Bancarias (IMFNB).....	pág. 12
	C. Empresas Especializadas	pág. 15
	D. Banca de Inversión	pág. 16
	E. Empresas de Seguros	pág. 16
	F. Empresas de Servicios Complementarios	pág. 17
	G. Administradora de Fondo de Pensiones	pág. 18
I.5.	OTROS PROVEEDORES DE FONDOS Y PENSIONES	pág. 19
I.5.1.	Banca de Segundo Piso	pág. 20
I.5.2.	Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)	pág. 21
I.6.	ASPECTOS BÁSICOS DE INTERMEDIACIÓN..... FINANCIERA	pág. 22
I.7.	TIPOS DE CRÉDITOS EN EL MERCADO FINANCIERO	Pág. 36
	A. Créditos Corporativos	pág. 36
	B. Créditos a Grandes Empresas	pág. 36
	C. Créditos a Medianas Empresas	pág. 37
	D. Créditos a Pequeñas Empresas	pág. 37
	E. Créditos a Microempresas	pág. 37
	F. Créditos de Consumo Revolvente	pág. 37
	G. Créditos de Consumo No Revolvente	pág. 38
	H. Créditos Hipotecarios para Vivienda	pág. 38
I.8.	CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A PEQUEÑA EMPRESA Y MICROEMPRESA	pág. 39
	A. Categoría Normal (0)	pág. 39
	B. Categoría con Problemas Potenciales (1).....	pág. 39

	C. Categoría deficiente (2)	pág. 39
	D. Categoría Dudoso (3)	pág. 39
	E. Categoría Perdida (4)	pág. 40
CAPITULO II	:	LAS PYMES EN EL PERÚ pág. 40
II.1	Definición	pág. 40
II.2	Características de las Pymes en el Perú	pág. 41
II.3	Alternativas de Financiamiento para las Pymes	pág. 42
CAPITULO III	:	EXPERIENCIA COMO ANALISTA DE CRÉDITOS pág. 45
III.1	Quien es el Analista de Créditos	pág. 45
III.2	Mi Experiencia como Analista de Créditos	pág. 46
III.3	Funciones Realizadas	pág. 48
CAPITULO IV	:	PROCESO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS pág. 51
IV.1	La promoción de Créditos	pág. 51
IV.2	Análisis y Evaluación Crediticia	pág. 53
	A. Análisis del Solicitante	pág. 54
	B. Análisis "IN-SITU"	pág. 55
IV.3	Análisis de los Factores Cualitativos	pág. 57
IV.4	Análisis de los Factores Cuantitativos	pág. 59
	A. Balance General	pág. 59
	B. Estado de Pérdidas y Ganancias	pág. 63
	C. Ratios Financieros	pág. 67
	D. Flujo de Caja Proyectado	pág. 71
	E. Análisis y Propuesta del Crédito	pág. 71
	F. Seguimiento y Control	pág. 72
IV.5.	Caso Practico	pág. 73
CAPITULO V	:	PROBLEMAS PRESENTADOS pág. 83
CAPITULO VI	:	SOLUCIÓN A PROBLEMAS pág. 84
CAPÍTULO VII	:	RELACIÓN CON MI CARRERA PROFESIONAL pág. 86
CAPITULO VIII	:	CONCLUSIONES pág. 87
CAPITULO IX	:	RECOMENDACIONES pág. 89

INTRODUCCIÓN

Es importante mencionar, que en nuestro sistema financiero fueron las entidades no bancarias, es decir, las entidades financieras reguladas por la SBS como las CMAC, las CRAC y las Edpyme, las que iniciaron la «aventura del microcrédito», siguiendo la experiencia de otros países como Alemania y España en Europa, y Bolivia en América Latina. Esta práctica resultó positiva y a pesar del escepticismo de los entendidos, los microempresarios demostraron ser buenos pagadores, registrando ratios de morosidad menores a los de la banca tradicional. El financiamiento a las mype es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades financieras bancarias sino también por las instituciones del Estado

El crecimiento del número de microcréditos junto con las excelentes condiciones para llevar a cabo la actividad microfinanciera en la economía y sistema financiero de países en vías de desarrollo están impulsando a las Instituciones de Microfinanzas (IMFs) a una mayor competencia con las entidades bancarias por este segmento de negocio

El presente trabajo trata de explicar el financiamiento Indirecto a travez de las Entidades Financieras en el Perú, específicamente la canalización de sus captaciones en créditos para las pymes, es decir el objetivo del presente estudio es identificar y caracterizar a los clientes de las principales instituciones de financiamiento, formales y semiformes, en el Perú.

Explicar el proceso de la tecnología crediticias aplicada en cada una de esta instituciones de intermediación financieras, Conocer el rol que cumple el Analista de

Créditos, comprender el tipo de productos y tecnología financiera utilizada por estas instituciones; y en esa medida conocer, además, el impacto potencial de este tipo de finanzas en la economía de los pobladores de menores ingresos o de aquellos pertenecientes a grupos vulnerables.

"EXPERIENCIA EN EL SISTEMA FINANCIERO COMO ANALISTA DE CRÉDITOS PARA PYMES"

CAPITULO I: EL SISTEMA FINANCIERO

Un sistema financiero es un conjunto de instituciones y mercados, cuya función básica es la transferencia de fondos de los ahorristas hacia los inversionistas, también se le define como el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.); y como aquellos lugares o espacios en donde se negocian "productos financieros" (Activos y Pasivos), ello tiene que ver con la existencia de agentes económicos superavitarios y deficitarios.

El sistema financiero es un elemento fundamental para el desarrollo de la economía ya que canaliza los recursos financieros desde las unidades económicas excedentarias a las unidades económicas deficitarias, para realizar operaciones comerciales e inversiones.

Para el IPE (Instituto Peruano de Economía) El sistema financiero es aquel que comprende todos los conjuntos de instituciones, intermediarios y mercados donde se canaliza el ahorro hacia la deuda (o inversiones).

01 En realidad se está acortando la definición de mercado, puesto que en un mercado no sólo se intercambian los bienes y servicios por dinero, sino también se realizan transacciones que involucran intercambio de bienes y servicios por otros bienes y servicios, lo que se denomina "trueque".
<http://blogs.gestion.pe/economiaparatodos/2013/03/que-es-un-sistema-financiero.html>

I.1. ¿CÓMO NACIÓ EL SISTEMA FINANCIERO?

Por el año 1,368 - 1,399 D.C. aparece el papel moneda convertible, primero en China y luego en la Europa medieval, donde fue muy extendido por los orfebres y sus clientes. Siendo el oro valioso, los orfebres lo mantenían a buen recaudo en cajas fuertes. Como estas cajas de seguridad eran amplias los orfebres alquilaban a los artesanos y a otros espacios para que guardaran su oro; a cambio les giraban un recibo que daba derecho al depositante para reclamarlo a la vista. Estos recibos comenzaron a circular como medio de pago para comprar propiedades u otras mercancías, cuyo respaldo era el oro depositado en la caja fuerte del orfebre. En este proceso el orfebre se dio cuenta que su caja de caudales estaba llena de oro en custodia y le nace la brillante idea, de prestar a las personas "recibos de depósitos de oro", cobrando por sus servicios un interés; el oro seguiría en custodia y solo entregaba un papel en que anotaba la cantidad prestada; tomando como previsión el no girar recibos que excedieran su capacidad de respaldo. Se dio cuenta de que intermediando entre los artesanos que tenían capacidad de ahorro en oro y los que lo necesitaban, podía ganar mucho dinero. Así es la forma en que nació el actual mercado de capitales, sobre la base de un sistema financiero muy simple, de carácter intermediario.

La evolución del mercado de capitales y el desarrollo tecnológico de la humanidad, conllevan el uso de términos como "globalización", "inserción en la economía mundial", "libertad económica"; conceptos que resultan incomprensibles para la mayoría de pobres.

I.2. COMPONENTES DEL SISTEMA FINANCIERO

Son los 3 elementos que van a configurar la estructura del sistema financiero:

I.2.1. Activos financieros y dinero. Los activos financieros se representan mediante títulos, que son certificados acreditativos de la deuda contraída con el emisor y de los derechos de su poseedor.

Funciones:

- Transferir fondos entre agentes.
- Son instrumentos de transferencia de riesgos.

Características:

Las características principales de todo activo financiero:

- **Liquidez:** es fácil transformar un activo financiero en un valor líquido (dinero), es decir su facilidad y certeza de su realización a corto plazo sin sufrir pérdidas. La liquidez la proporciona el mercado financiero donde el activo financiero se negocia.
- **Riesgo:** es la solvencia del emisor del activo financiero para hacer frente a todas sus obligaciones, es decir la probabilidad de que al vencimiento del activo financiero el emisor cumpla sin dificultad las cláusulas de amortización del mismo.
- **Rentabilidad:** se refiere a su capacidad de obtener intereses u otros rendimientos al adquirente como pago por su cesión temporal de fondos y por asunción temporal de riesgos.

1.2.2. Mercados financieros. Es el lugar, no necesariamente físico, y los procedimientos a través de los cuales se produce el intercambio de activos financieros y se determinan sus precios.

Los mercados financieros se caracterizan por:

- ➔ **Amplitud:** Depende del volumen de activos que en ellos se intercambie.
- ➔ **Transparencia:** Según la información que se suministre.
- ➔ **Grado de apertura:** Según la libertad de acceso de los agentes económicos al mercado.
- ➔ **Profundidad:** Depende del nº de órdenes de compra-venta (nº de operaciones).
- ➔ **Flexibilidad:** Facilidad de reacción de los agentes a los cambios en los precios u otras condiciones del mercado.

En función de las características podemos establecer una clasificación no excluyente de los mercados financieros:

1º- Según el plazo, riesgo y liquidez de los activos financieros que en ellos negocian.

- **Mercados Monetarios:** En él se intercambian activos de gran liquidez, según el plazo de venta no mayor de un año. Son mercados de referencia para la formación de tipos de interés.

- **Mercados de Capitales:** Se intercambian activos financieros con plazo mayor de un año y con diferentes grados de riesgo y liquidez (se incluyen las acciones). Es fundamental para el crecimiento económico ya que de él depende la inversión.

2º- Según se intercambien activos en una primera transmisión o en sucesivas transmisiones.

- **Mercados Primarios:** Se intercambian activos financieros nuevos, recién emitidos. Es donde se obtiene nueva financiación.
- **Mercados Secundarios:** Se intercambian activos financieros que con anterioridad se habían emitido en un mercado primario. Dota de liquidez al sistema financiero.

3º- Otros.

- **Mercados Negociados:** Los títulos se intercambian directamente entre los agentes e intermediarios, donde fijan el lugar, el precio y otras condiciones.
- **Mercados Abiertos:** En él se comercian simultáneamente muchos títulos, los compradores y vendedores no suelen conocerse entre sí, por lo que es necesaria la intervención de mediadores autorizados.

1.2.3. Mediadores e Intermediarios Financieros. Se encargan de poner a los agentes en contacto y de hacer compatibles las necesidades de unos y otros. Esto va a suponer la transformación de activos financieros primarios (emitidos para obtener fondos) en activos secundarios, transforma activos a L/P en C/P. Los mediadores actúan por cuenta de terceros a cambio de una comisión, en cuyo caso no asumen riesgos o actúan por cuenta propia por lo que si asumen riesgos. De cualquier forma no crean activos nuevos, se limitan a comprar y vender los mismos activos.

Llamados también Intermediarios financieros, son aquellos mercados que captan y usan los depósitos de unos para financiar los préstamos de otros, es decir los fondos se movilizan desde los que tienen (ofertantes) hacia los que requieren (demandantes), a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) siendo estas las que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo sujetas a regulaciones.

Los intermediarios además de las actividades de los mediadores, crean activos nuevos por transformación, lo que les permite diversificar el riesgo y acercarse a las necesidades de unos y otros. Hay dos tipos de intermediarios, los bancarios y los no bancarios.

-
2. En el caso peruano, el mercado de intermediación financiero está regulado por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS), organismo autónomo; el mercado financiero lo está por la Superintendencia del Mercado de Valores (antes, Conasev)

CUADRO N° 1
SISTEMA FINANCIERO

	TIPOS DE MERCADO	DEFINICION	CARACTERISTICA PRINCIPAL
S I S T E M A F I N A N C I E R O	Mercado Financiero	Mercado de Intermediacion Indirecta	Decision de colocacion la toma la institucion financiera
	Mercado de Capitales	Mercado de Intermediacion Directa	Decision de colocacion la toma la persona que tiene excedente de fondos

FUENTE : IFB

IFB. INSTITUTO DE FORMACIÓN BANCARIA

I.3. EL MERCADO FINANCIERO DE INTERMEDIACIÓN INDIRECTA

Para el Instituto Peruano de Economía (IPE), está definido como el conjunto de instituciones y mercados, cuya función básica es la transferencia de fondos de los ahorristas hacia los inversionistas y está conformado por el conjunto de Instituciones bancarias, financieras y demás empresas e Instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Es el Financiamiento indirecto que se da a través de los intermediarios financieros, siendo el préstamo un activo para el banco y un pasivo para la empresa.

Así mismo, la intermediación financiera indirecta sucede cuando el agente superavitario no tiene un contacto directo o no puede llegar a identificar al agente deficitario". Un ejemplo clásico de esta modalidad es un ahorrista que ha depositado su dinero en el banco, no llega a tener contacto directo o identificar a los beneficiarios de créditos que otorga al banco con sus fondos.

La intermediación indirecta es realizada a través de instituciones financieras especializadas a las cuáles la normatividad vigente conoce como instituciones de operaciones múltiples, las que captan recursos de los agentes superavitarios, es decir ahorros de personas o empresas, y luego los derivan hacia los agentes deficitarios.

En este proceso de intermediación indirecta se captan y colocan principalmente recursos de corto plazo, mediante los llamados productos financieros creados por los propios intermediarios, en ambos casos las entidades financieras

asumen los riesgos inherentes a estas operaciones, sobre la base de sus políticas de captación y de crédito.

Los instrumentos utilizados son:

. **Productos del pasivo:** son los depósitos que reciben principalmente del público

. **Productos del activo:** bajo las diversas formas de créditos que otorgan tanto a personas naturales como a negocios



1.4.- ORGANIZACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO

El Mercado Financiero está compuesto por todas aquellas instituciones que realizan labores de intermediación indirecta, es decir, por bancos, cajas municipales, entre otras que debidamente autorizadas por los organismos correspondientes, pueden canalizar la oferta y la demanda de fondos y que de acuerdo a lo establecido en la legislación Peruana vigente estas incluyen también a las empresas denominadas subsidiarias, empresas de seguros y empresas de servicios complementarios las cuales requieren autorización de la SBS para constituirse.

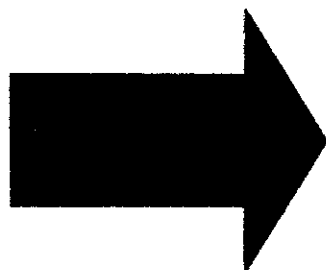
En el caso peruano la intermediación financiera está regida por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero, de Seguros y Orgánica de la SBS, vigente a partir de diciembre de 1996 y por sus modificatorias como las leyes N° 27102, N° 27008 y posteriores.

03 Dentro de estas otras operaciones, figuran por ejemplo, la emisión de cheques de gerencia, las transferencias de fondos al interior del Perú y al extranjero, el pago de servicios, la cobranza por cuenta de terceros (letras, pensiones de colegio, pago de primas de seguro) y un largo etcétera.

CUADRO N° 3 MERCADO FINANCIERO

**M
E
R
C
A
D
O

F
I
N
C
I
E
R
O**



Banca Multiple
Instituciones Microfinancieras no Bancarias
Empresas especializadas, Factoring, Arrendamiento financiero
Banca de Inversion
Cias. De Seguro
Administradoras de Fondos de pensiones

FUENTE: COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo)

A. Empresas de Operaciones Múltiples

Son aquellas que pueden desarrollar y efectuar diversas operaciones relacionadas con la intermediación financiera; éstas podrán efectuarse en el corto y largo plazo y atender diversos sectores de la actividad económica del país. Así mismo el número y tipo de operaciones que pueden desarrollar está esencialmente relacionada con el capital aportado por los accionistas.

Estas Empresas o Bancos reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior. Adicionalmente, emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease-back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (forwards, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.

B. Instituciones Financieras No Bancarias (IMFNB):

Al igual que la Banca Múltiple, su principal función es captar ahorros y colocar préstamos. El principal elemento que las diferencia de la Banca Múltiple está en el foco de sus esfuerzos. Mientras que los bancos tienen como clientes a personas y todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), las IMFNB se especializan en prestar apoyo

financiero a personas y al segmento MyPE, sin embargo, no están autorizadas a efectuar todas las operaciones que los bancos sí pueden hacer. Por ejemplo, no pueden abrir cuentas corrientes, cartas de crédito, efectuar operaciones de financiamiento de comercio exterior ni colocar derivados financieros. Asimismo, dentro de esta categoría, las Edpymes no pueden, por el momento, captar ahorros del público, a diferencia de las Cajas Municipales

- **Empresa Financiera:** Aquella que capta recursos del público y cuya especialidad según la Ley del Sistema Financiero consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero, pero que en la práctica puede desarrollar similares operaciones que un banco con la restricción básicamente del manejo de la cuenta corriente para el otorgamiento de los créditos llamados sobregiros.
- **Caja Rural de Ahorro y Crédito:** su función es también captar recursos del público a través de depósitos y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento de preferencia a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.
- **Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** Aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

En su organización participan representantes de un municipio.

- **Caja Municipal de Crédito Popular:** Institución especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también autorizada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos concejos provinciales y distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas.
- **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (EDPYME):** Aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. Podemos señalar que si uno lo analiza en detalle se encuentra que una Edpyme no desarrolla exactamente la intermediación ya que no capta recursos del público y más bien utiliza otro mecanismo que es el obtener préstamos de otras instituciones financieras locales o del ámbito internacional.
- **Cooperativa de Ahorro y Crédito:** Autorizada a captar recursos del público a que se refiere el artículo 289° de la ley. Estas cooperativas pueden operar con recursos del público, entendiéndose por tal a las personas ajenas a sus accionistas, si adoptan la forma jurídica de sociedades cooperativas con acciones. Muy diferentes a las cooperativas de ahorro y crédito que cuentan con asociados que están bajo la supervisión dela Federación Nacional de – Cooperativas del Perú-FENACREP.

C. Empresas Especializadas

Como el nombre lo señala estas son empresas que se dedican y especializan a una sola actividad dentro de la intermediación financiera, generalmente esta actividad estará relacionadas con los servicios y el préstamo para poder generar ingresos esencialmente a la empresa, así, hay empresas que se especializan sólo en operaciones de compra de facturas (factoring) o en efectuar operaciones de arrendamiento financiero (leasing). Estas empresas no están autorizadas a captar ahorros.

Empresa de Arrendamiento Financiero o Leasing: Cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado.

Empresa de Factoring: Cuya especialidad consiste en la adquisición de facturas conformadas, títulos-valores y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda. Estas empresas se dedican a la adquisición de facturas y letras antes de su vencimiento, con lo cual las empresas podrán contar con liquidez antes de tiempo.

Empresa Afianzadora y de Garantías: Cuya especialidad consiste en otorgar afianzamientos para garantizar a personas naturales o jurídicas ante otras empresas del sistema financiero o ante empresas del extranjero, en operaciones vinculadas con el comercio exterior.

Empresa de Servicios Fiduciarios: Cuya especialidad consiste en actuar como fiduciario en la administración de patrimonios autónomos fiduciarios, o en el cumplimiento de encargos fiduciarios de cualquier naturaleza.

Empresa de Capitalización Inmobiliaria: Cuya especialidad consiste en comprar y/o edificar inmuebles y, con relación a estos, celebrar contratos de capitalización inmobiliaria individual con terceros, entregando en depósito al inversionista la correspondiente unidad inmobiliaria.

D. Banca de Inversión:

Bajo esta clasificación se agrupan una serie de empresas cuya principal actividad es brindar servicios de emisión de bonos y acciones, asesoría en fusiones y adquisiciones, estructuración de Project finance, fideicomisos, entre otros. Por sus servicios cobran comisiones. La gran mayoría de sus clientes son empresas corporativas y en menor medida, empresas medianas.

E. Empresas de Seguros

Este tipo de empresas se especializan en ofrecer coberturas, a las que se denominan pólizas, contra diversos tipos de riesgos específicos a cambio del pago de una prima. Existen firmas especializadas en seguros para personas y otras en seguros de bienes. La cobertura se activa, como es lógico, sólo cuando el evento contra el cual se aseguró la persona o el bien se presenta. En ese caso, la compañía de seguros le ofrece un pago por el daño que sufrió la persona o el bien asegurado. Dicho pago está pactado de antemano en la póliza contratada, la cual considera un

pequeño porcentaje (descuento) que es asumido por el contratante (a ese descuento se le denomina franquicia), así tenemos:

- **Empresa de Seguro de Riesgos Generales:** Cubre todo tipo de riesgo, como muerte natural o accidental, invalidez total o permanente, cáncer, emergencias accidentales, entre otros.
- **Empresa de Seguros de Vida:** Tiene cobertura para muerte natural y accidental.
- **Empresas de Seguro de Riesgos Generales y Vida:** Contempla los seguros anotados en los dos puntos anteriores.
- **Empresa de Reaseguros:** Otorga cobertura a una o más empresas de seguros o patrimonios autónomos de seguros por los riesgos asumidos, en los casos en que se encuentren capitales importantes, o así convenga a estos últimos por razón de sus límites operacionales.

F. Empresas de Servicios Complementarios

- **Almacén General de Depósito:** Lugar donde se almacenan mercaderías que se importa o exportan.
- **Empresa de Servicios de Canje:** Supervisa la operación mediante la cual dos o más bancos proceden a intercambiarse cheques emitidos por cada banco y que se encuentran en poder del otro. Esta operación suele efectuarse en la Empresa de Canje Electrónico.

- **Empresa de Transferencia de Fondos:** Su función es el envío de los fondos de una localidad a otra por medios electrónicos o físicos.
- **Empresa Emisora de Tarjeta de Crédito y/o de Débito:** Encargada de la gestión y emisión de tarjetas.
- **Empresa de Transporte, Custodia y Administración de Numerario:** Encargada del transporte de caudales entre oficinas de las entidades (financieras y otras) y la empresa que presta el servicio.

G. Administradoras de Fondos de Pensiones

Empresas que reciben aportes básicamente individuales de los trabajadores a fin que puedan gozar del beneficio de jubilación al cumplirse el tiempo legal., estas empresas invierten y administran los fondos, por cuenta y riesgo de los trabajadores, en diversos instrumentos de inversión, tanto de renta fija como variable, formando una cartera de inversiones.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, mejor conocida como SBS. Esta institución no es una entidad financiera propiamente dicha, pues no recibe ni presta fondos, sino más bien cumple una función de organismo supervisor y regulador de las operaciones que realizan las instituciones del mercado financiero.

05 Project Finance es un tipo de operación que consiste en preparar un plan de financiamiento, la evaluación de los riesgos, el diseño de una mezcla de financiamiento y la obtención de los fondos para un proyecto específico. Está orientado principalmente a grandes inversiones.

04 No olvidemos que los bancos también están autorizados a hacer este tipo de operaciones

I.5. OTROS PROVEEDORES DE FONDOS Y PENSIONES

Así como los distintos tipos de empresas en el sistema financiero local, como la Banca Múltiple, Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito y Edpymes-financian con sus propios recursos (fundamentalmente con los depósitos que captan de sus clientes) actividades de las micro y pequeñas empresas, también existe una oferta de créditos alternativos para dicho sector, cuyas fuentes, modalidades de acceso y canales provienen básicamente de tres tipos de instituciones, que en algunos casos forman una “cadena de fondos” (es decir se “pasan” los fondos de unas a otras para que finalmente lleguen a los beneficiarios últimos de los créditos), y en otros actúan de manera individual o independiente.

Estas fuentes adicionales de fondos más frecuentes para las MyPE provienen de los siguientes “grupos” o “sistemas institucionales”:

- Banca de segundo piso
- Cooperación internacional: Fondos concursables y contravalor
- Fondos de Inversión Especializados

En los dos primeros tipos de fuentes o instituciones, normalmente el Estado peruano actúa como mediador y/o canalizador de los recursos, también es frecuente la participación de agencias u organismos de cooperación internacional y de las organizaciones no gubernamentales locales e internacionales, con experiencia en gestión de micro créditos, y servicios no financieros para pequeños negocios.

1.5.1 Banca de segundo piso : Se entiende por banca de segundo piso, al conjunto de instituciones financieras que canalizan sus recursos hacia el mercado a través de otras instituciones financieras intermediarias, complementando de esta forma la oferta de créditos que el resto del sistema financiero ofrece para financiar actividades empresariales. En otras palabras; los bancos de segundo piso son bancos que prestan a otros bancos o instituciones financieras, quienes a su vez identifican y evalúan a los que recibirán los préstamos o el sujeto de crédito.

EN EL PERÚ, LA BANCA DE SEGUNDO PISO ESTÁ COMPUESTA BÁSICAMENTE POR TRES INSTITUCIONES:

Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE.

Banco de la Nación.

Banco Agropecuario o Agrobanco.

Estas tres instituciones tienen una organización mixta, pues a pesar de pertenecer parcial o totalmente al Estado Peruano, funcionan como entidades privadas supervisadas por la SBS, siendo Agrobanco la única institución que también se comporta como "banquero de primer piso".

En el Perú, por su naturaleza, rol y estatutos COFIDE es el banquero de segundo piso por excelencia.

I.5.2. Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

COFIDE es un banco que presta a otros bancos o instituciones financieras supervisadas por la SBS, recursos que provienen de organismos multilaterales, agencias de gobiernos, bancos comerciales y del mercado de capitales local y se caracterizan por financiar a la mayoría de actividades y segmentos empresariales en el Perú, en condiciones blandas de costo y plazo (plazos más amplios o flexibles y tasas de interés más bajas).

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE S.A.) es una empresa que cuenta con autonomía administrativa, económica y financiera. Su capital pertenece en un 97.96% al Estado peruano, representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), dependencia del Ministerio de Economía y Finanzas, 1.02% correspondientes a acciones "B" en cartera de COFIDE y en un 1.02% a la Corporación Andina de Fomento (CAF).

Desde su creación hasta el año 1992, COFIDE se desempeñó como un banco de primer piso. Sin embargo, a partir de ese momento, pasó a desempeñar exclusivamente las funciones de un banco de desarrollo de segundo piso, canalizando los recursos que administra únicamente a través de las instituciones supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

I.6.- ASPECTOS BÁSICOS DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA INDIRECTA

- **Crédito:** Es un Pasivos financieros, referentes a las obligaciones de pago de la empresa frente a terceros; es un instrumento financiero emitido, incurrido o asumido, siempre que de acuerdo con su realidad económica, supongan para la empresa un pasivo o una obligación contractual, directa o indirecta, de entregar efectivo u otro activo financiero. El crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.
- **Créditos directos:** Es la suma de los créditos vigentes, reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial. Los créditos en moneda nacional incluyen también los de valor de actualización constante.
- **Créditos Indirectos o créditos contingentes:** Representan los avales, las cartas fianza, las aceptaciones bancarias, las cartas de crédito, los créditos aprobados no desembolsados y las líneas de crédito no utilizadas, otorgados por las empresas del sistema financiero.
- **Créditos Vigentes:** Créditos otorgados en sus distintas modalidades, cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo con lo pactado. La transferencia de los créditos no pagados se realiza de acuerdo a lo señalado en la definición de créditos vencidos.
- **Créditos Refinanciados:** Son los créditos que han sufrido variaciones de plazo y/o monto respecto al contrato original, las cuales obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

- **Créditos Reestructurados:** Son los créditos, cualquiera sea su modalidad, sujeto a la reprogramación de pagos aprobada en el proceso de reestructuración, de concurso ordinario o preventivo.
- **Créditos Vencidos:** Son los créditos que no han sido cancelados o amortizados por los obligados en la fecha de vencimiento y que contablemente son registrados como vencidos
- **Créditos en Cobranza Judicial:** Corresponde a los créditos cuya recuperación se encuentra en proceso judicial.
- **Fondo de Seguro de Depósito:** El Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) es una institución cuyo objetivo es proteger a los depositantes (personas naturales y jurídicas) en caso que la institución financiera miembro del FSD donde mantiene su depósito quiebre. Son miembros del FSD los Bancos, Financieras y Cajas Municipales y Rurales. Cuando la SBS interviene una institución financiera miembro del FSD, el FSD paga un seguro a los depositantes equivalente al monto de su depósito más los intereses generados hasta por un monto que no puede superar el Monto Máximo de Cobertura vigente. El monto máximo de cobertura para el periodo Junio – Agosto 2013: S/. 90,502.
- **Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI):** Creado en noviembre de 1992, mediante el Decreto Ley N° 25868, tiene como funciones la promoción del mercado y la protección de los derechos de los consumidores. Además, fomenta en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia, resguardando

todas las formas de propiedad intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y la biotecnología.

- **Defensoría del Consumidor Financiero (DCF)**: Organismo que actúa como mediador y árbitro imparcial, defendiendo los derechos de los clientes cuando la entidad financiera haya actuado en forma ilegal, injusta o contraria a las buenas prácticas de la actividad.
- **Tasa de interés**: Es el factor que se aplica al capital y que se expresa en términos decimales o en términos porcentuales.

La tasa de interés constituye la ganancia esperada de un acreedor por el crédito ofrecido es decir representa el costo de oportunidad del dinero de un acreedor

- **La Tasa de Costo Efectiva Anual (TCEA)**: Es la tasa que representa el costo total del crédito. Incluye además de intereses, las comisiones, seguros y todos los gastos

Es la tasa final con la que se calcula el costo total de un crédito adquirido.

Es la suma porcentual de: la TEA + Comisiones + Mantenimiento + Seguros... estos ítems se consideran como costos adscritos al crédito... el ITF no es parte del TCEA, ya que es un impuesto que se retiene por cada operación que se haga en el sistema financiero nacional.

- **La Tasa de Retorno Efectiva Anual (TREA)**: Tasa de las cuentas de ahorro y depósitos, es aquella que permite igualar el monto que se ha depositado

con el valor actual del monto que efectivamente se recibe al vencimiento del plazo, considerando todos los cargos por comisiones y gastos, incluidos los seguros, cuando corresponda, y bajo el supuesto cumplimiento de todas las condiciones pactadas

- **Tasa Efectiva Anual (TEA)** : Interés cobrado por la deuda contraída. Se expresa en forma efectiva anual., es el porcentaje (%), que se aplica para calcular los intereses que se van a cobrar por el financiamiento de un crédito, como su nombre lo indica esta denominado de forma anual.
- **Interés Moratorio:** Aplica sobre la amortización de capital no pagado, a partir del día siguiente del vencimiento de la cuota correspondiente
- **Tasa Efectiva Mensual (TEM)**, No es otra cosa que la TEA vista de manera mensual.
- **Impuesto a las transacciones financieras (ITF)**; Impuesto que se paga cada vez que se hace una operación en el sistema financiero nacional. Para el 2014 es el 0.005%
- **Costo**; Es un valor adscrito a una operación financiera o comercial, que se traslada al usuario para su pago... así tenemos, los costos administrativos, las comisiones, los portes, etc.
- **Cronograma de Pagos**; Es un documento donde detalla las cuotas a pagar y el día que tienen que venir el cliente a cancelar la cuota.
- **Hoja Resumen**; Es un anexo al contrato que se utiliza a efectos de celebrar un contrato por operaciones crediticias. Este anexo contiene el detalle de las

tasas de interés compensatorio y/o moratorio, las comisiones y los gastos que serán a cuenta del cliente entre otros datos.

- **Cancelación**; Acción de liquidar, pagar o liberar una deuda u obligación.
- **Comisión**; Es una retribución que será cobrada por la entidad financiera al cliente por la prestación de un servicio ofrecido. Ejemplo: comisión por mantenimiento de cuenta, comisión por transferencia de fondos etc.
- **Demora**; Lapso de tiempo que pasa después de la fecha pactada para el cumplimiento de una obligación sin que esta se cumpla.
- **Depósito**; Monto que se entrega a la entidad financiera para la obtención de intereses por esa cantidad. El dinero puede ser retirado según lo que indique el contrato que se firme.
- **Estado de Cuenta**; Informe que la entidad financiera envía cada mes en el que se registran los movimientos realizados, es decir, las compras que has hecho, a quién se la hiciste, la fecha y el monto de cada operación.
- **Extorno**; Es la devolución de un cargo que se ha realizado a la cuenta del cliente, ya sea por haber realizado un consumo, por una comisión o un gasto generado en un período determinado de tiempo.
- **Gasto**; Es aquel costo en el que incurre la entidad financiera con terceros para cumplir con requisitos ligados a las operaciones que de acuerdo a lo pactado serán de cargo del cliente.

Ejemplo: gastos registrales, gastos de tasación etc.

- **Intereses:** Por un lado son la ganancia producida por el capital ya sea en una cuenta de ahorros, fondos mutuos, etc., por el otro es cantidad que se paga sobre un préstamo o una tarjeta de crédito.
- **Plazo:** Tiempo que media entre la fecha de inicio y la fecha de vencimiento de una obligación. Es la duración total d un préstamo o una inversión y se mide en términos de tiempo. (Mensual, quincenal, semanal ,diario, etc).
- **Préstamo:** Suma de dinero entregada al prestatario o usuario del préstamo por un plazo determinado, comprometiéndose a pagar una suma adicional (interés).
- **Vencimiento:** Plazo de vida de un producto financiero o parte de este. Es decir, el cumplimiento del plazo de una deuda u obligación.
- **Operaciones Activas:** Son los créditos otorgados bajo las diferentes modalidades sean estos en cuentas corrientes, pagarés, tarjetas de créditos, créditos de consumo.
- **Oficial de Atención al Usuario:** Es el designado por la empresa ante la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's, que vela por el cumplimiento de las normas de Transparencia de la Información y/o Atención a los Usuarios de la entidad financiera.
- **Operaciones pasivas:** son los depósitos de ahorros, CTS, plazos fijos, etc.
- **Oficial de Cumplimiento:** es la persona designada por la empresa ante la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's, que vela por el cumplimiento de la normativa referente al Sistema de Prevención de Lavado de Activos y

Financiamiento del Terrorismo que la SBS monitorea y supervisa a nivel de todo el sistema financiero peruano.

Central de Riesgo: Es un sistema integrado de registro de riesgos financieros, crediticios, comerciales y de seguros, conteniendo información consolidada y clasificada sobre los deudores de las empresas.

Las clasificaciones son establecidas por las empresas del sistema financiero de acuerdo con el comportamiento crediticio de los usuarios, las mismas que deben ser consistentes con los criterios establecidos en la Resolución SBS N° 808-2003.

- **Créditos Revolventes:** Son aquellos créditos en los que se permite que el saldo fluctúe en función de las decisiones del deudor. Incluye las modalidades de avances en cuenta corriente, tarjetas de crédito, sobregiros en cuenta corriente, préstamos revolventes y otros créditos revolventes.
- **Créditos No Revolventes:** Son aquellos créditos reembolsables por cuotas, siempre que los montos pagados no puedan ser reutilizables por el deudor. En este tipo de crédito no se permite que los saldos pendientes fluctúen en función de las propias decisiones del deudor.
- **Deudor minorista:** Persona natural o jurídica que cuenta con créditos directos o indirectos clasificados como de consumo (revolventes y no revolventes), a microempresas, a pequeñas empresas o hipotecarios para vivienda.

- **Deudor no minorista**: Persona natural o jurídica que cuenta con créditos directos o indirectos corporativos, a grandes empresas o a medianas empresas.
- **Endeudamiento total en el sistema financiero**: Es la suma de los créditos directos, avales, cartas fianza, aceptaciones bancarias y cartas de crédito que posee un deudor en el sistema financiero, sin incluir los créditos castigados.
- **Actividad económica**: Es la principal actividad del deudor que genera la fuente de repago del crédito.
- **Capacidad de pago**: La capacidad de pago constituye el principio fundamental de la evaluación de deudores, la cual se determina sobre la base del análisis financiero, la capacidad de generación de flujos de caja provenientes de las actividades propias del giro del negocio, su estabilidad, su tendencia, la suficiencia de los mismos en relación con la estructura de pasivos del deudor ajustados al ciclo productivo del negocio y los factores internos y externos que podrían motivar una variación de la capacidad de pago tanto en el corto como en el largo plazo.
- **Plazo**: Es la duración total de un préstamo o una inversión y se mide en términos de tiempo.(mensual, quincenal ,semanal ,diario, etc)
- **Cuota**: Es el monto de capital e intereses, o únicamente intereses que se paga regularmente de acuerdo a lo establecido contractualmente en el plan de pagos.

- **Cuota fija:** Monto calculado que transcurre el mismo número de días entre el Vencimiento de una y otra cuota, por ejemplo frecuencia de 30 días, dependiendo de la duración de cada mes la fecha de vencimiento variará en un día de un mes a otro.
- **Cuota fija con fecha de vencimiento fija** Cuota donde se fija un día específico del mes como vencimiento para todos los meses, es por ello que en este caso el periodo o número de días que transcurre entre una cuota y otra es diferente, pese a ello la cuota será de igual importe.
- **Destino de crédito:** Es la actividad económica en la cual se aplica el crédito.
- **Mora:** A efectos de la evaluación y calificación de la cartera de créditos, se entiende por mora al incumplimiento en el pago de los montos adeudados de capital o intereses, según el plan de pagos pactado, considerándose como incumplido el saldo total de la operación desde el día de vencimiento de la cuota atrasada más antigua hasta el día en que ésta sea puesta totalmente al día, tanto en capital como en intereses.
- **Reprogramación:** Es el acuerdo, convenio o contrato en virtud al cual se modifican las principales condiciones del crédito por deterioro en la capacidad de pago del deudor, ya sea estableciendo un monto diferente o un nuevo plan de pagos por el saldo del crédito. La reprogramación debe estar instrumentada mediante un nuevo contrato o una adenda al contrato original, independientemente de que se encuentre o no amparado bajo una línea de crédito.
- **Refinanciamiento:** Se considera como operación refinanciada al crédito o financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se

producen variaciones de plazo y/o monto del contrato original que obedecen a dificultades en la capacidad de pago del deudor.

En caso se refinance un Crédito cambian las condiciones del crédito original, generándose un nuevo cronograma que incluirá: deuda vencida más los gastos, intereses compensatorios, intereses moratorios y comisiones generados.

- **Cartera Atrasada**: Es la suma de los créditos vencidos y en cobranza judicial.
- **Cartera de Alto Riesgo**: Es la suma de los créditos reestructurados, refinanciados, vencidos y en cobranza judicial.
- **Cartera Pesada**: Es la suma de los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida
- **Superintendencia de Banca y Seguros- SBS**: Es una institución constitucionalmente autónoma y con personería de derecho público. Su objetivo es proteger los intereses del público en el ámbito de los sistemas financieros y de seguros.
- **La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV)** : Es un organismo técnico especializado adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas que tiene por finalidad velar por la protección de los inversionistas, la eficiencia y transparencia de los mercados bajo su supervisión, la correcta formación de precios y la difusión de toda la información necesaria para tales propósitos. Tiene personería jurídica de derecho público interno y goza de autonomía funcional, administrativa, económica, técnica y presupuestal.
- **Central de Riegos de la SBS**: Es un registro que contiene información sobre los deudores de las empresas del sistema financiero, incluyendo información

sobre el total de la deuda directa e indirecta cuya finalidad es contar con información consolidada y clasificada sobre los deudores de dichas empresas a efectos de promover la solidez de los sistemas, evitando el sobreendeudamiento y la morosidad de los usuarios.

- **Centrales de Riesgos Privadas:** Además de la Central de Riesgos de la SBS regulada por la ley No 26702, existen las Centrales de Riesgos Privadas (CEPIRS) reguladas por la ley No 27489 y no son supervisadas por la SBS. Cuentan con información de diversa naturaleza relativa a las deudas contraídas con empresas privadas, empresas prestadoras de servicios públicos, casas comerciales, Cooperativas, SUNAT, entre otras, contando asimismo con la información registrada en la central de Riesgos de la SBA, la Cámara de Comercio de Lima y otras bases de datos del país.
- **Garantía :**Es un respaldo que le sirve a la entidad financiera para asegurarse que tendrá un medio adicional para recuperar el dinero que está prestando en caso de que la persona a quien le presta no cumpla con pagarlo. En caso de incumplimiento el acreedor podrá, luego de requerir la cancelación por la vía judicial o el procedimiento acordado para ese fin, hacerse pago de la deuda con el producto de la venta o la adjudicación de la garantía. Cabe destacar que se aplicará al préstamo impago el producto de la venta o adjudicación hasta donde esta alcance.
- **Las garantías reales:** recaen sobre bienes muebles o inmuebles y de ahí que se le conozcan como *reales*.

04 Adjudicarse la garantía significa que el acreedor acepta quedarse con la propiedad del bien empleándose el valor del mismo como pago hasta donde alcance, de la obligación impaga.

- **Las garantías personales:** recaen sobre el patrimonio de una persona sea esta natural o jurídica (empresa).
- **Hipoteca:** La hipoteca, es una clase de garantía real que recae sobre inmuebles (terrenos y obras civiles) y constituye un derecho formalizado por el deudor hacia el acreedor, que le permite asegurar vía la ejecución judicial correspondiente el pago de una deuda actual o futura. Constituir este tipo de garantía no representa un cambio de propiedad a favor del acreedor.
- **Garantía Mobiliaria:** Desde el 2006, la legislación peruana reconoce a las prendas mobiliarias. Estas son derechos que tiene un acreedor sobre bienes muebles (maquinarias, equipos, vehículos, enseres, repuestos, herramientas, Inventarios, etc.) del garante. A este tipo de garantías se le conocía antes del 2006 como prendas.
- **Aval:** Es una clase de garantía similar a la fianza, en el cual el garante (denominado avalista), persona natural o empresa, garantiza con su patrimonio total o parcialmente la obligación de un deudor contenida en un título valor (letra de cambio, pagaré o factura conformada).
- **El warrant:** El warrant es un título valor, que representa un derecho de prenda sobre los bienes propiedad del deudor, almacenados en uno de los locales de la empresa almacenadora que emitió el warrant. El propietario de la mercadería "warrantada" puede endosarlo a favor de un tercero, para que de esta manera estos bienes constituyan garantía de cualquier obligación que la entidad financiera otorgará a este. El warrant permite retiros parciales de la mercadería y/o amortizaciones parciales de la deuda garantizada. Este tipo

de títulos sólo pueden ser emitidos por empresas especializadas denominadas Almacenes Generales de Depósito, que se encuentran supervisadas por la SBS.

Las Provisiones: es definida por la Ley General del Sistema Financiero como uno de los medios para atenuar los riesgos del ahorrista (es decir, los riesgos de que al término del plazo convenido, no reciba su capital más intereses). Este Gasto es destinado a acumular una reserva que será utilizada en caso los créditos sean irrecuperable. Están en función a la clasificación del deudor y las garantías.

- **Provisión Genérica:** Las provisiones genéricas son aquellas que se constituyen, de manera preventiva, sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores clasificados en categoría Normal.

CUADRO N° 04: TASAS DE PROVISIONES GENÉRICAS PARA CRÉDITOS EN CATEGORÍA NORMAL.

TIPOS DE CRÉDITO	PROVISIÓN
CORPORATIVOS	0.70%
GRANDES EMPRESAS	0.70%
MEDIANAS EMPRESAS	1.00%
PEQUEÑAS EMPRESAS	1.00%
MICROEMPRESAS	1.00%
CONSUMO REVOLVENTES	1.00%
CONSUMO NO REVOLVENTES	1.00%
HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA	0.70%

**FUENTE: SBS
(Superintendencia de banca y seguros y AFPS)**

- **Provisión Específica:** Las provisiones específicas son aquellas que se constituyen sobre los créditos directos y la exposición equivalente a riesgo crediticio de los créditos indirectos de deudores a los que se ha clasificado en una categoría de mayor riesgo que la categoría Normal. (Con Problemas Potenciales, Deficiente, Dudoso y Pérdida).

**CUADRO N° 05: PROVISIONES ESPECÍFICAS SEGÚN
CATEGORÍA DE RIESGO**

CATEGORÍA DE RIESGO	TABLA 1 (S/GTIA)	TABLA 2 (C/GTIA PREF)	TABLA 3 (C/GTIA/RR)
CON PROBLEMAS POTENCIALES	5.00%	2.50%	1.25%
DEFICIENTE	25.00%	12.50%	6.25%
DUDOSO	60.00%	30.00%	15.00%
PERDIDA	100.00%	60.00%	30.00%

FUENTE: SBS

(Superintendencia de Banca y Seguros y AFPs)

05 Se puede incluir adicionalmente: que el garante sea propietario del inmueble, que este sea valorizado por un perito tasador y que garantice el cumplimiento de una obligación determinada.

I.7.- TIPOS DE CRÉDITO EN EL MERCADO FINANCIERO

La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) lo clasifican en ocho tipos de crédito tomando en consideración los siguientes criterios:

- * Nivel de ventas anuales del deudor
- * Nivel de endeudamiento en el sistema financiero (SF)
- * Destino del crédito.

A.- Créditos Corporativos: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que han registrado un nivel de ventas anuales mayor a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes del deudor.

B.- Créditos a Grandes Empresas: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

B.1. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.

B.2. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

06 Si una empresa es el fiador, los representantes legales que suscriben el documento o el contrato deben contar con poderes suficientes y estos deben estar inscritos en los Registros Públicos obligatoriamente

C.- Créditos a Medianas Empresas: Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:

C.1. Tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, y que no cumplan con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.

C.2. Ventas anuales no mayores a S/. 20 millones.

D.- Créditos a Pequeñas Empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.

E.- Créditos a Microempresas : Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20,000 en los últimos seis (6) meses.

F.- Créditos de Consumo Revolvente: Son aquellos créditos revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

G.- Créditos de Consumo No-Revolverte: Son aquellos créditos no revolventes otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

H.- Créditos Hipotecarios Para Vivienda: Son aquellos créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

07 La prenda mobiliaria para que tenga validez debe estar inscrita en los Registros Públicos como un contrato simple o vía Escritura Pública y debe contener obligatoriamente la valorización de la garantía por medio de un perito tasador.

I.8.- CLASIFICACIÓN CREDITICIA DEL DEUDOR DE LA CARTERA DE CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS Y MICROEMPRESAS

La Clasificación crediticia del deudor está determinada principalmente por la capacidad de pago del deudor, a través de su flujo de caja y el grado de cumplimiento de sus obligaciones. (Fuente: SBS – Perú).

Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios:

- A. Categoría normal (0):** Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.
- B. Categoría con problemas potenciales (1):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.
- C. Categoría deficiente (2):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.
- D. Categoría dudoso (3):** Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.
- E. Categoría pérdida (4):** Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

CAPITULO II.- LAS PYMES EN EL PERÚ

Hablar de las MyPEs en el Perú es referirse, sin duda, a un tema de enorme relevancia para la economía del país, actualmente más del 80% de las empresas en el país son micro y pequeñas, aportan en más del 50% al producto bruto interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas -formales e informales- se desarrollan con evidentes limitaciones que condicionan su desarrollo.

II.1. Definición:

- Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña y Micro Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico
- La **CEPAL** define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.
- En el Perú, la palabra PYME ha sido reemplazada por MYPE (Micro y pequeña empresa) debido a que éstas son las que generan la mayor cantidad de empleos (80%) en esta región.
- La legislación Peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como: "...la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la

legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, teniendo las siguientes características: Micro Empresa (de 1 a 10 personas), Pequeña Empresa (de 11 a 50 personas) y Mediana Empresa (entre 51 a 250 personas).

II.2. Características de las Pymes en el Peru.

Las pequeñas empresas y las microempresas basado en la legislación Peruana, se ha podido determinar que son semejantes en los siguientes aspectos:

1. Su estructura de propiedad es mayoritariamente, familiar.
2. Están constituidos, habitualmente, como personas naturales con negocio.
3. Las micro empresas en algunos casos no se encuentran registradas ante la Sunat.
4. La mayoría de veces sólo declaran una pequeña parte de sus ingresos por motivos tributarios, lo que dificulta la realización del análisis financiero.
5. Presentan un bajo grado de capacidad gerencial y de calificación del personal, ya que normalmente emplean a personal sin formación.
6. Registran estándares bajos de contabilidad y auditoría, incluyendo la falta de documentación formal, lo que representa un alto grado de informalidad en comparación con las medianas empresas.
7. Aunque la mayoría de las pequeñas empresas tienen cuenta bancaria, la mayor parte de la operativa de negocio se realiza habitualmente en efectivo.

Esto significa que en general no requieren servicios bancarios sofisticados, ya sean cuentas corrientes, transferencias domésticas o internacionales, etc.

8. El dueño de la pyme, que es también su director, lleva el control estricto de los gastos para no tener problemas financieros. Aquí se aplica al control que se realiza en este tipo de empresas para no caer en iliquidez.
9. Son predominantemente empresas familiares. Son concebidas y administradas por grupos familiares tanto en la propiedad de la empresa como en la gestión.
10. No son formales en sus actividades diarias.
11. Tienen problemas de liquidez.
12. No tienen gran cantidad de maquinaria y por tanto no tienen un alto nivel tecnológico.
13. Abastecen el mercado local y muchas veces, el regional.
14. Siempre están en proceso de crecimiento: el objetivo de la pequeña es llegar a ser mediana y el de la mediana, llegar a ser grande.
15. Tienen un alto componente creativo, lo que se demuestra en que la mayoría de las innovaciones nacen de pequeñas y medianas empresas.

II.3.- Alternativas de Financiamiento para las Pymes

En el Perú, la mayoría de empresarios de la micro y pequeña empresa (MyPE) considera que uno de los problemas principales que tiene que enfrentar es el financiamiento Bancario, ya sea para iniciar un negocio, superar situaciones de déficit en su flujo de caja, o expandir sus actividades.

La existencia instituciones de microfinanzas, hace que estas se diferencien del sistema financiero tradicional por su mayor flexibilidad en cuanto a los requisitos de acceso para la obtención de financiamientos para estas pymes.

Para el ex presidente de la Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Fepcmac) y actual presidente de la Caja Municipal Sullana, Joel Siancas, dice que el éxito de las cajas municipales está en que han logrado sacar adelante a muchos emprendedores e impulsar el desarrollo empresarial peruano.

Por lo tanto, las alternativas de financiamiento se pueden agrupar de acuerdo al plazo en el que se otorgan. Tener presente que a medida que el plazo se alarga, es recomendable reforzar las garantías (hipotecarias, prendarias, etc.). Estas alternativas pueden ser:

1.- Crédito para capital de Trabajo: Es el crédito que se otorga destinado a cubrir necesidades de financiamiento para el pago por concepto de insumos, materia prima, mano de obra y otros necesarios para ejecutar sus operaciones.

Es característica que el financiamiento con este propósito sea de corto plazo, existiendo el crédito paralelo o de campaña, otorgado en temporadas como fiestas patrias, día de la madre, otros.

Es el producto en el que el destino del crédito se orienta a satisfacer las necesidades de incremento de capital de las actividades de producción, comercio o servicios de las Mypes. Los Plazos de crédito varían de 03 a 24 meses de acuerdo al giro y requerimientos del negocio a financiar.

Tipos de Clientes:

- A) Clientes Comerciantes.** Cliente con actividad de compra y venta de productos.
- B) Cliente Productores.** Clientes que realizan transformación (Producción) utilizando insumos que forman parte de sus existencias (Materias Primas).
- C) Clientes de Servicios.** Clientes que no comercializan ni producen, solo brindan servicios en general.

2.- Crédito para Activo Fijo: Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar su capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. También se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles.

En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero.

Es característica que el financiamiento con este propósito sea de mediano y largo plazo.

CAPITULO III: EXPERIENCIA COMO ANALISTA DE CRÉDITOS:

El Analista de Créditos es un **asesor financiero** con experiencia en la evaluación de la capacidad y voluntad de pago a personas y empresas, determina la probabilidad de que un prestatario sea capaz de cumplir con sus obligaciones financieras y pagar un préstamo, a menudo lo hacen mediante la revisión de la historia financiera del prestatario y determinan las condiciones del mismo.

El analista de crédito es el responsable de evaluar el riesgo de crédito y la viabilidad de un cliente potencial y existente, así como establecer su límite de crédito actual, es decir determinar la capacidad y voluntad de pago del solicitante, minimizando la probabilidad que un cliente NO pague el crédito otorgado y pueda ocasionar pérdida económica a la IMF.

III.1.- Quien es El Analista de Créditos

La atribución más importante de un Analista de Crédito se refiere a la colocación y recuperación de la cartera de créditos basado en el apoyo de la tecnología de evaluación crediticia, la extensión de sus funciones dentro de su atribución principal se detalla en el manual de organización y funciones de la institución.

07 En realidad, el capital de trabajo no está compuesto solamente de efectivo, sino también comprende las inversiones que la empresa tiene en cuentas por cobrar e inventarios. Es por eso que se le define formalmente como el conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo.

III.2.- Mi experiencia como Analista de Créditos

Mi Experiencia en el Sector Financiero Indirecto, se inicia en mayo de 1,999 en la **Caja Municipal de Piura** (Agencia mercado Modelo – Piura). Primero como Asistente de créditos por un periodo de cuatro meses , fui capacitado y preparado en temas como: filosofía de cajas, procesos de captación, evaluación y recuperación de créditos, programas financieros como el SIAF, temas legales relacionados a recuperación de créditos y tasaciones de bienes Muebles e inmuebles para el proceso de constitución de garantías. Un segundo periodo lo hice en la Agencia La Unión- Bajo Piura –Piura como Sectorista de Créditos asignándome una cartera de clientes clasificados como micro y pequeña empresa pertenecientes a las zonas de Catacaos, La Arena, la Unión, Bernal, Onza de oro, San cristo, Vice, Letira, Becara, Sechura, Parachique y Puerto Rico – Bayovar.

Como todo sectorista de créditos realice las funciones de promoción, captación, evaluación y recuperación de créditos en giros de comercio, producción y servicios; así mismo administrar la cartera de clientes con la finalidad de hacer crecer está en número y monto pero apuntando a que la morosidad sea baja; esto se daba con asesorar y procurando que el cliente sea fiel.

Posteriormente, entre el año 2,000 al año 2,013 labore en las siguientes instituciones financieras:

1. **Caja Rural San Martin**, Desempeñando el cargo como Funcionario de negocios en el Área de Microcréditos; trabajo que hice en la agencia Piura, siendo mis funciones la de promocionar, evaluar, proponer, otorgar y

recuperar créditos para propietarios de negocios de comercio, producción, servicios y otros..

2. **Banco de Crédito del Perú**, En esta Institución tuve el cargo de Representante de Ventas Pyme, se me encargo de la promoción, captación y pre – evaluación de créditos para Pymes; destinados a Capital de Trabajo, compra de Activos Inmuebles, compra de Activos muebles mediante el Leasing, Créditos para compra de saldos de deuda de otras entidades financieras. También realizaba la función de recuperación cuando era necesario., estas tareas las realice en la Agencia Piura, que tiene cobertura a mercados a mercados del bajo- medio y alto Piura.
- 3 **Caja Municipal de Trujillo**, como Ejecutivo de Ventas para Microcréditos y Pequeña Empresa, realizando también las funciones de promoción, captación y pre evaluación de microcréditos y pequeña empresa, esta labor la realice en la Agencia de la ciudad de Piura.
- 4 **Caja Municipal Cusco**, Desempeñándome en el cargo de Analista de Créditos, realizando las funciones de promoción, captación, evaluación, recuperación, asesor y administrador de clientes clasificados como microcréditos y pequeña empresa; labore en la ciudad de Lima, en el distrito de san Juan de Lurigancho, siendo este mi área de trabajo, visitando zonas como: Zarate, Caja de Agua, Huáscar, Canto Grande, Campoy, Bayoyar, Canto Rey, Urb. Los Jardines, etc.

- 5 Caja Municipal Ica,** Realice la Función también de analista de Créditos en microcréditos y Pequeña Empresa, labore en la Agencia de Miraflores (Av. Larco N° 648) - Lima, siendo mi área de trabajo distritos como Jesús María, Lince, Magdalena del Mar, Cercado de Lima, Surco, Surquillo, Barranco y Miraflores.
- 6 Caja Rural de Ahorro y Crédito Chavín S.A.A (Credichavin),** Desempeñe el cargo de Asesor de Negocios. Para el área de microcréditos y créditos pymes, mi zona de trabajo fue el distrito de San Juan de Lurigancho – Lima, dado que la agencia de esta entidad se encontraba ubicada en este mismo distrito.

III.3.- Funciones Realizadas

Mi Función como Analista de créditos, Sectorista de créditos y/o Funcionario de negocios, previo a la capacitación y preparación en este campo se iniciaba con:

- 1 Promoción, captación y selección de clientes potenciales; para después de una exhaustiva evaluación en la situación económica-financiera-comercial-personal y familiar, determinar la capacidad y voluntad de pago y así poder proponer, autorizar y/o rechazar la solicitud de crédito de este cliente; siendo la función posterior al desembolso del crédito, hacer el seguimiento con la finalidad de recuperar el crédito y fidelizar al cliente para operaciones financieras futuras.

- 2 Minimización del riesgo de morosidad, referido a la buena colocación basada en la obtención de la mayor información del solicitante.
- 3 Aumentar las colocaciones con la mayor promoción y captación de clientes potenciales del segmento a colocar.
- 4 Administrar la cartera de créditos fidelizando al cliente con una buena atención pre y post evaluación del crédito.
- 5 Participar en los comités de créditos, sustentando las propuestas de financiamiento correctamente documentadas, basado en la información cualitativa y cuantitativa del solicitante.
- 6 Seleccionar, evaluar y apoyar en el perfeccionamiento de las garantías de acuerdo a las políticas de la institución.
- 7 Velar por la permanente y oportuna actualización de la información del prestatario con la finalidad de disminuir el riesgo crediticio.
- 8 Actuar con rapidez y eficiencia en las respuestas de las solicitudes de los prestatarios, según los términos de la resolución de los créditos.
- 9 Efectuar en forma permanente el control de morosidad visitando a sus clientes antes y después del vencimiento de sus pagos.
- 10 Sustentar las razones de la morosidad de su cartera ante el comité de créditos.
- 11 Mantener estricta confidencialidad sobre la información de los prestatarios de la institución.
- 12 Preparar o reportar la información correspondiente que le es solicitada por la áreas de control y auditoria.
- 13 Velar por una correcta conservación de los expedientes de los clientes.

14 Cumplir con las demás funciones que me encomendaba el jefe Inmediato.

15 Lo más importante del Analista de Créditos es la atribución en los procesos que demanda el cliente, tanto para colocar como para recuperar los créditos, extendiéndose así una relación con el cliente a través de un circuito financiero completo.

CAPITULO IV: PROCESO DE EVALUACIÓN DE CRÉDITOS

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado, siendo para el microempresario un recurso escaso, por lo cual se le debe enseñar a mantenerlo y cultivarlo.

La metodología de evaluación se caracteriza por su imparcialidad y rigurosidad desde el primer crédito, con la finalidad de determinar la viabilidad de la propuesta de crédito y reducir riesgos crediticios. La evaluación del crédito contempla seis sub-procesos, estos son:

IV.1. LA PROMOCIÓN DE CRÉDITOS:

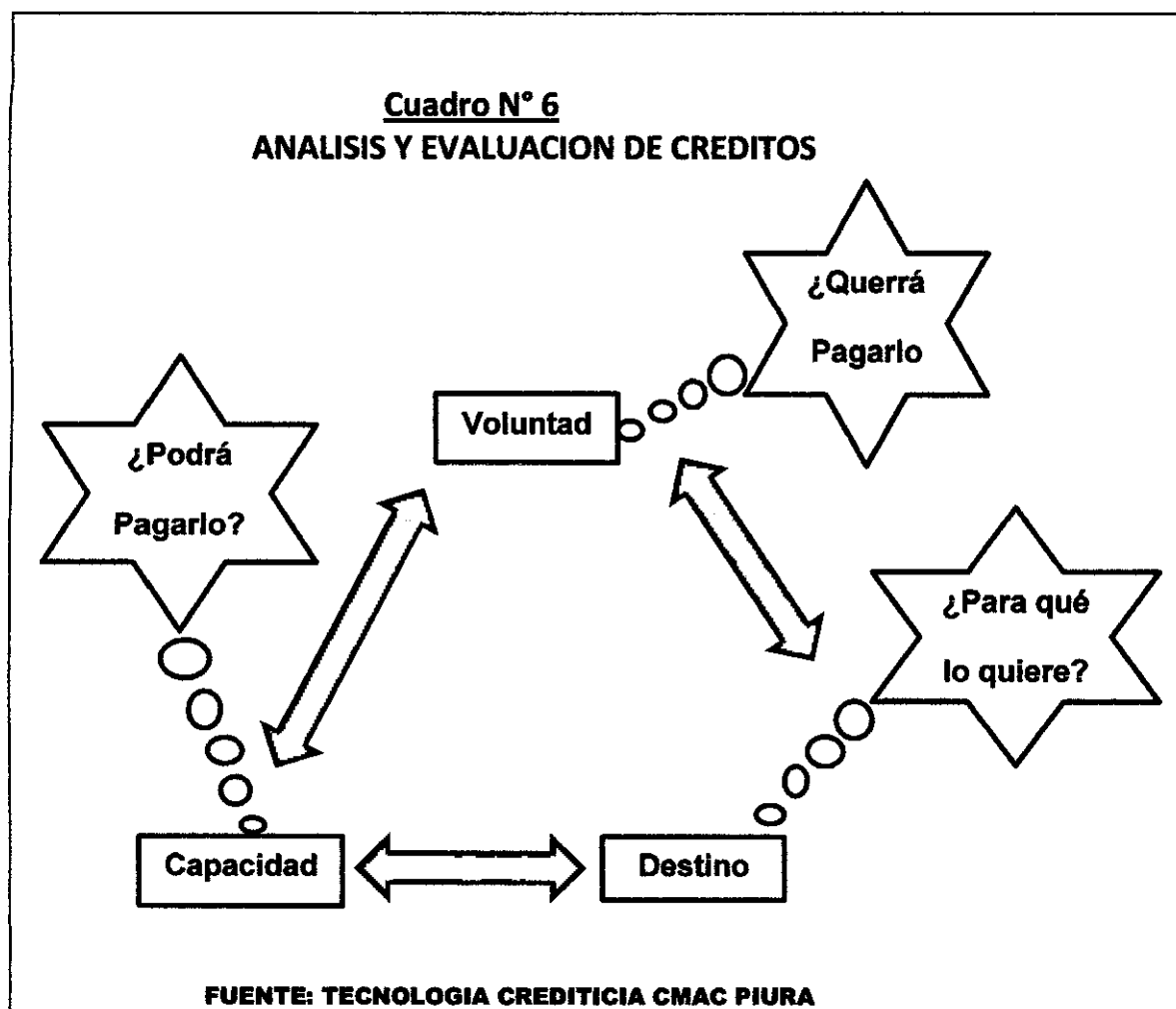
Es la parte inicial del proceso en tecnología crediticia y consiste en captar posibles clientes, a través de la información de los servicios y beneficios que se otorgan mediante esta promoción de créditos.

Es una de las actividades que el Analista de créditos desarrolla y que es el inicio del circuito del crédito; es una labor que se debe realizarla a diario ya sea formalmente en jornadas específicas, en equipos de trabajo o individualmente. El principio básico de la promoción del servicio crediticio es el de brindar una excelente atención, lo demás son instrumentos que complementan para que esta promoción sea más eficiente.

Para que esta actividad resulte más productiva el Asesor de Créditos debe:

- a.** Tener identificados y definidos el nicho de mercado al cual se dirigirá, es decir saber a quienes les venderá el servicio crediticio.
- b.** Indagar sobre la concentración de los clientes potenciales, ya sea en mercados focalizados o negocios periféricos y zona geográficas aledañas a la ciudad principal.
- c.** Cuando el Asesor de Créditos, no posee cartera e inicia de cero, el mayor tiempo efectivo está dedicado a la promoción, si posee cartera debe elegir un día a la semana para trabajar en esa actividad.
- d.** El Asesor de Créditos debe realizar una calendarización mensual de los días que dedicara a la promoción en su zona.
- e.** Siempre se debe de mantener en el portafolio, papelería apropiada para dar a conocer el producto, es decir hojas volantes, solicitudes de créditos.
- f.** Esta promoción y captación de clientes potenciales se realizaba en los diferentes mercados, zonas comerciales , mediante visitas a cada uno de los negocios existentes en zonas urbanas y rurales, explicando los beneficios, los tipos de créditos, los montos y plazos según el destino, las tasa de interés activas, y los requisitos para acceder a estos créditos.
- g.** Cuando se realizaban actividades de evaluación o recuperación, simultáneamente se desarrollaban actividades de promoción en todos los negocios que se encontraban.
- h.** Por las características del mercado, era y es necesario que el analista de créditos realice una promoción en términos sencillos y claros.

IV.2. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN CREDITICIA: La metodología de evaluación se caracteriza por su imparcialidad y rigurosidad desde el primer crédito, con la finalidad de determinar la viabilidad de la propuesta de crédito y reducir riesgos crediticios. La evaluación del crédito contempla cinco sub-procesos estos son:



A.- ANÁLISIS DEL SOLICITANTE: En esta primera etapa se evalúan las referencias del Solicitante, como se sabe que previo a toda evaluación crediticia, es de vital importancia conocer la calidad moral del potencial cliente, la misma que se encuentra reflejada en su integridad personal, honorabilidad, reputación pública y privada, todo lo cual representa una garantía para el inicio de toda transacción crediticia. No olvidemos que **"si un cliente puede pagar pero no quiere pagar, no paga"**.

En esta primera etapa de la evaluación, el Analista recopila toda la información necesaria del cliente, utilizando las siguientes herramientas:

1. **Referencias Crediticias:** Se obtienen mediante consulta en las centrales de riesgos con las que trabaje la entidad financiera (SBS, Equifax, Sentinel, etc), así mismo se realiza la verificación del estado de sus créditos vigentes y cancelados (históricos), complementándose con llamadas telefónicas a un funcionario amigo de la entidad financiera en la cual presenta y/o presento créditos el cliente en evaluación.
2. **Referencias Comerciales:** Mediante la realización de llamadas telefónicas a proveedores, clientes; verificación de pagos a sunat de acuerdo al cronograma de declaración, otros.
3. **Referencias Personales:** Se piden referencias a vecinos, comerciantes, para determinar el comportamiento del cliente, para saber si presenta problemas personales o familiares, etc.

Quando el cliente es una **persona jurídica**, las referencias se complementan para el representante legal, socios, cónyuges y avales.

Si el cliente presenta protestos sin aclarar, solicitar la regularización y/o aclaración; esto de acuerdo a un mínimo de monto estipulado por la política de créditos de cada entidad financiera.

B.- ANÁLISIS “IN SITU”: Referida a la **Visita del negocio y domicilio**, siendo la principal herramienta a utilizar la “OBSERVACIÓN”, donde el Analista de créditos mediante gestos, posturas, movimientos determina la veracidad de la información brindada por el solicitante del crédito.

En este contexto la visita constituye la fase del análisis del crédito y tiene como objetivo general: Conseguir la información para el análisis y evaluación de la voluntad y capacidad de pago del solicitante y al mismo tiempo busca minimizar el riesgo crediticio.

Esta visita tiene múltiples finalidades como por ejemplo:

- a. Estrechar los vínculos con el cliente y a veces para conocerlo, si es que no se ha tenido la oportunidad la oportunidad de verlo en la entidad.
- b. Apreciar la importancia verdadera del negocio en la unidad económica del solicitante y sus inter-relaciones financieras, la amplitud del local, la cantidad y calidad de los inventarios, de los vehículos, de la maquinaria, de las instalaciones; el orden y limpieza, que relevan el cuidado que se pone en el manejo del negocio.

- c. **Apreciar la actitud de los miembros de la unidad económica.** Para el caso de los miembros de la unidad económica, una actitud hostil demuestra fuertes obstáculos para el inicio de una franca relación crediticia.
- d. **Resaltar que el contacto personal en el propio medio del prestatario revela el interés de la Cooperativa en conocer las necesidades reales de financiamiento.**
- e. **La visita es una buena oportunidad para averiguar los problemas que afectan a la unidad económica, las dificultades que tiene para las ventas, la fabricación, modos de distribución, vacíos de la unidad económica donde se descubren los problemas potenciales de repago**

Esta visita “in situ” incluye La verificación del negocio, domicilio (de titular y garantes) y de las garantías Presentadas para el préstamo, la cual se debe realizarse sin previo aviso, a fin de evitar un probable montaje del negocio, esta visita al negocio y domicilio es un factor clave porque determina la viabilidad de la solicitud crediticia; así mismo se debe tener capacidad analítica basada principalmente en la “observación integral” del negocio y de su entorno.

En esta etapa de la evaluación se busca:

- 1. **Conocer la realidad del negocio y la unidad familiar:** Como se compone su unidad familiar, cliente es casado, separado, soltero. La carga familiar es excesiva para los ingresos del negocio, Conocer la estructura familiar que nos permitirá plasmar esta información en datos cuantitativos (en el rubro gastos familiares), Quien tiene la decisión del negocio, otros.

- 2. Identificar posibles casos de intento de fraude o estafa:** El negocio realmente es del solicitante, existen otros socios o participantes del negocio, determinar si el cliente es veraz y transparente a la hora de brindar la información del negocio, comprobar si existen indicios de que la documentación sea falsificada, adulterada, etc.

IV.3.- ANÁLISIS DE LOS FACTORES CUALITATIVOS: Esta etapa de la evaluación crediticia, es la más rigurosa y exhaustiva porque:

- a. Son los que complementan los datos cuantitativos que determinan la calidad y la voluntad de pago del solicitante del crédito.
- b. La obtención de esta información se realiza sin generar molestias al solicitante de crédito o a terceros que nos brindan información, el Analista debe tener tacto en la entrevista, no como un interrogatorio, sino una amena conversación de amigos.
- c. Mediante la observación de detalles podemos determinar: el orden del negocio, el cuidado en los registros y archivo de documentos, disposición a brindar la información, siendo estos detalles que debidamente ponderados permiten un pronóstico positivo o negativo de la recuperación del crédito.
- d. La información cualitativa es determinante a la hora de aprobar o denegar un crédito, por que es el factor que minimiza el riesgo del retorno de un crédito.
- e. Es un elemento básico para el análisis del crédito y se transforma en una herramienta necesaria y vital para la prevención de la mora, evitando posibles casos de riesgo como:

- Poca experiencia o nuevos negocios.
- Destino del crédito para consumo, gastos personales o cancelación de deudas con problemas.
- Préstamos sin la información suficiente para medir capacidad de pago.
- Clientes cuya honradez e integridad son dudosas.
- Cliente exagera su información
- Cliente reacciona a dar información
- Cliente se contradice
- Malas referencias de vecinos
- Señales de fraude en las copias de documentos
- Solicitante muy joven con gran negocio

Factores que causan sospechas en la evaluación como:

- Cliente que no deja referencias exactas de su domicilio.
- Excesiva insistencia del cliente por ser atendido.
- Cliente demasiado atento con el analista.
- Cliente con poco conocimiento de su negocio.
- Cliente poco comunicativo, demora en responder las preguntas.
- Cliente que ofrece pagar puntualmente sus cuotas y al mismo tiempo desconoce el capital que necesita.
- Cliente no conoce a nadie en el lugar donde vive, en dicho lugar tampoco conocen de él.
- Local totalmente limpio, los activos fijos y herramientas se encuentran sin uso.

- Taller sin operarios a pesar de estar en horario de trabajo.
- Cliente con documentos ilegibles y muchos de ellos deteriorados.
- Cliente que no puede firmar los documentos título-valor de forma similar a los originales.

IV.4.- ANÁLISIS DE LOS FACTORES CUANTITATIVOS: En esta etapa de la evaluación crediticia, se determina la capacidad de pago del cliente. Con la información obtenida en la visita "in situ" el Analista de Créditos elabora sus EE.FF. la cual es complementada con la documentación alcanzada por el cliente y fedateada por el Analista.

Para la concesión del primer crédito debe realizarse una evaluación exhaustiva, independientemente del monto solicitado. Esta evaluación debe reflejar la situación real de la unidad familiar y empresarial del prestatario siguiendo el siguiente procedimiento:

En esta etapa de la evaluación se utilizan los siguientes estados financieros:

A.- BALANCE GENERAL: Estado financiero que muestra la situación financiera del negocio a una fecha determinada cuya estructura es ACTIVO - PASIVO Y PATRIMONIO., viene a ser la fotografía económica y financiera del negocio.

Mediante el Balance General, el Analista determina el tamaño del Negocio, La situación financiera (solventía) del negocio, refleja los recursos, usos e

inversiones con que dispone (Activos) y lo que debe (Pasivos) , es decir las obligaciones determinando su origen o fuentes de financiamiento..

*La diferencia entre activos y pasivos es el valor neto de la empresa, llamado también Patrimonio del propietario, siendo sus componentes:

**CUADRO N° 07
BALANCE GENERAL**

ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
ACTIVO NO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE
	PATRIMONIO

FUENTE: IFB (Instituto de Formación bancaria)

A.1.- ACTIVO: Que se refiere a todo aquello que le pertenece a la empresa y se clasifica según el grado de liquidez, es decir, la facilidad con la que se pueden convertir en efectivo, se divide en:

A.1.1 Activo Corriente: Son aquellos activos con mayor grado de liquidez, entre ellos tenemos:

Caja y bancos, que representa el efectivo de la empresa (en la misma empresa o en bancos), tiene un 100% de liquidez.

Cuentas x cobrar, son productos de las ventas al crédito y representan aquellos montos que la empresa va a recibir como pago de sus clientes .

Otras cuentas x cobrar, son cuentas por cobrar producto de alguna transacción distinta al giro del negocio (alquiler de algún ambiente de propiedad del negocio). **Inventarios**, que representan las existencias que tiene la empresa en su almacén, pudiendo ser: insumos, materia prima, productos en proceso y productos terminados, dependiendo del giro del negocio (empresa productora, comercial o servicios).

Gastos pagados por anticipado, representa pagos que la empresa realiza por adelantado por algún producto o servicio que utiliza en el futuro (seguros, alquileres).

A.1.2. Activo No Corriente: Son aquellos activos con menor grado de liquidez (aquellos que se pueden convertir en efectivo en un plazo mayor a un año), tenemos locales, puestos de venta en mercados de propiedad del cliente, cuando el negocio está en la casa del propietario (casa-negocio) se considera

el área del negocio como activo fijo inmueble; Maquinaria y mobiliario propiedad del cliente.

A.2.- PASIVO: Son las obligaciones que tiene la empresa para con terceros (excepto dueños), se divide en:

A.2.1. Pasivo Corriente, Son aquellas deudas que deben honrarse en el corto plazo (un año como máximo), se tienen:

Proveedores, son las obligaciones que tiene la empresa para con sus Proveedores, por los créditos que estos le hayan otorgado. Son los saldos de deuda al momento de la evaluación.

Bancos, son las deudas que tiene la empresa con los bancos por préstamos de corto plazo que estos le hayan otorgado, al igual q proveedores, son los saldos de deuda a la fecha de evaluación.

A.2.1. Pasivo No Corriente, Son aquellas deudas que deben honrarse en el largo plazo (más de un años), se tienen:

Bancos, son las deudas que tiene la empresa con los bancos por préstamos a largo plazo que estos le hayan otorgado, como por ejemplo: créditos para adquisición de activos con hipotecas o prendas vehiculares.

A.3.- PATRIMONIO: Es el conjunto de bienes, que posee la empresa o negocio en una fecha determinada, es la diferencia entre el Activo Total y el Pasivo Total. Es todo lo que es propiedad del negocio después de descontar todo lo que se debe.

**CUADRO N° 08:
BALANCE GENERAL**

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	PASIVO
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Caja y bancos	Proveedores
Cientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	Total Pasivo Corriente
Total Activo corriente	Pasivo No Corriente
	Deudas a Largo Plazo
Activo No Corriente	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Total Pasivo
Otros Activos	Patrimonio
Total Activo No Corriente	
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

FUENTE: INSTITUTO DE FORMACIÓN BANCARIA

B.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS: Nos permite conocer de forma detallada el resultado económico obtenido en un ejercicio determinado, a efecto de medir el éxito o fracaso del negocio; nos informa sobre la gestión comercial del cliente, incorpora las relaciones entre la familia y el negocio, nos determina la capacidad de pago.

Se divide en:

B.1.1. VENTAS: Nos permite conocer y entender el funcionamiento del negocio del cliente; así mismo de la correcta determinación de las ventas depende la correcta determinación de la capacidad de pago.

Para la determinación del nivel de ventas se debe considerar el promedio de venta diaria, promedio semanal y mensual; así como también las ventas según los artículos que más rotan y según el nivel de producción.

B.1.2. COSTO DE VENTAS: Representa el costo de toda la mercadería vendida, para las actividades de comercio el costo será lo que le cuesta comprar las mercaderías que vende y que incida de manera directa en el precio final de venta. Para las actividades de servicio, son todos los costos vinculados con el suministro de estos por ejemplo en un salón de belleza: tinte, shampoo, acondicionador, etc.) y para las actividades de producción, el costo lo constituyen las materia primas, la mano de obra directa y otros costos de fabricación en que haya incurrido el cliente para elaborar el producto final:

$$\text{COSTO DE VENTAS S/.} = \text{VENTAS} (1 - \text{MB})$$

Margen Bruto (MB), es la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta de un producto, para el comercio es el determinante del costo de ventas, se consideran los productos de más alta rotación y se promedia, lo cual determina el costo de ventas.

$$\text{MB \%} = \frac{\text{Precio de Venta} - \text{Precio de Coste}}{\text{Precio de Venta}} \times 100$$

EJEMPLO

BIEN	PV	PC
X	5	3

MB % =	$\frac{PV - PC}{PC}$	$\frac{5 - 3}{5}$	0.4	40%
--------	----------------------	-------------------	-----	-----

PV = PRECIO DE VENTA
PC = PRECIO DE COMPRA
MB = MARGEN BRUTO
CV = COSTO DE VENTAS

CV S/. =	Ventas (1 - MB)
CV S/. =	5 (1 - 0.4)
CV S/. =	S/. 3
CV %	PC / PV
CV %	3 / 5
CV %	60%

B.1.2. UTILIDAD BRUTA : Son las ventas menos el costo de ventas., es la utilidad sin considerar los costos o gastos generales y administrativas del negocio.

$$\text{UTILIDAD BRUTA} = \text{VENTAS} - \text{COSTO DE VENTAS}$$

$$\text{UTILIDAD BRUTA \%} = (1 - \text{CV}) * 100$$

B.1.3. GASTOS GENERALES, DE VENTA Y ADMINISTRATIVOS: En esta cuenta deben colocarse todos los gastos en que se incurre en el negocio como: gastos de salario si es que tiene empleados, impuesto pagados Al municipio y/o al gobierno, gastos de transporte para llevar la mercadería o para llegar al negocio, alquileres si el local no es propi, servicios, pagos de deudas financieras, otros.

B.1.4. OTROS INGRESOS FAMILIARES: Son aquellos ingresos obtenidos por algún integrante de la familia al realizar algún otra actividad fuera del negocio como: salarios, remesas, alquileres, etc. Y se considera un porcentaje del total del ingreso.

B.1.5. UNIDAD FAMILIAR : Esta cuenta debe ser lo más exacta posible donde se deben anotar todos los gastos que se originan en la unidad familiar, datos importantes como el de alimentación , servicios, vestido, educación reflejando si hay pagos a instituciones privadas, transporte, salud y cualquier gasto que salga de la unidad familiar.

También se consideran los pagos a créditos de consumo e hipotecarios, esto debido a que reflejan gastos familiares y no del negocio, pero son pagados con el excedente del negocio y además no se consideran en el pasivo del balance.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL
--

A	VENTAS	1 + 2
	VENTAS CONTADO RECUP./ CTOS P COBRAR	
B	COSTO DE VENTAS	A * (1-MB)
C	UTILIDAD BRUTA	A - B
D	GASTOS OPERATIVOS	-
	Personal Alquileres Luz - Agua - Telefono - Vigilancia Sunat Transporte Otros Cuotas De Creditos (Pymes)	
E	UTILIDAD OPERATIVA	C - D - E
F	OTROS INGRESOS FAMILIARES	
G	EGRESOS FAMILIARES	-
	Alimentacion Educacion Alquileres Agua - Luz - Telefono Transporte Vestido Salud Obligaciones Otros	
H	SALDO DISPONIBLE DE LA UNIDAD FAMILIAR	E + F - G
I	CUOTA PRESTAMO ENTIDAD	
J	SALDO DISPONIBLE FINAL	H * I

C.- RATIOS FINANCIEROS: Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del Estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a las entidades financieras dentro del proceso de evaluación de créditos para pymes. Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Están divididos en 4 grandes grupos:

1.- RATIOS DE LIQUIDEZ: Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo (dinero en efectivo de que dispone para pagar deudas). En este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

1.1 Razón Corriente: Muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. (Indica el número de VECES), está dado por:

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} = \text{VECES}$$

La liquidez es óptima si es mayor a 1, cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

1.2 Prueba Ácida: Proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Los inventarios son excluidos del

análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. (Indica el número de VECES), está dada por:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

1.3 Razón efectiva: Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Esta dada por:

$$\text{Razón de Efectivo} = \text{Caja y Bancos} / \text{Pasivo Corriente}$$

(Es favorable si es mayor o igual al 50%), es decir, contamos con el % de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

1.4 Capital de Trabajo : Es lo que le queda al negocio después de pagar sus deudas inmediatas, es algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día. Nos indica la capacidad económica en unidades monetarias (S/.).

$$\text{Trabajo de capital} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

2.- RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD: Evidencian cómo se maneja la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

2.1 Rotación de cartera: Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar en días. El propósito de este ratio es medir el plazo

promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza.

$$\text{Rotac. de cartera} = \text{Ctas por cobr. promedio} \times \text{días en el mes} / \text{Vtas. Mensual}$$

2.2 Rotación de los inventarios: Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone. A mayor rotación mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = (\text{INVENTARIO PROMEDIO} / \text{COSTO DE VENTAS}) \times 30$$

$$\text{ROTACIÓN DE INVENTARIO} = \text{COSTO DE VENTAS} / \text{INVENTARIO PROMEDIO}$$

2.3 Rotación de caja y bancos: Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta, Interpretando el ratio, diremos que contamos con liquidez para cubrir n días de venta.

$$\text{ROTACIÓN DE CAJA BANCOS} = (\text{CAJA Y BANCOS} / \text{VENTAS}) \times 30$$

2.4 Rotación de Activos Totales: Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada UM invertido.

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES} = \text{VENTAS} / \text{ACT. TOTALES}$$

2.5 Rotación del Activo Fijo: Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

$$\text{ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO} = \text{VENTAS} / \text{ACTIVO FIJO}$$

3- RATIOS DE SOLVENCIA, endeudamiento o apalancamiento. Ratios que relacionan recursos y compromisos. Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

3.1 Estructura del capital (endeud. patrimonial). Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio. Esto quiere decir, que por cada UM aportada por el dueño(s), hay UM 0.81 soles o el 81% aportado por los acreedores

$$\text{ENDEUD. PATRIMONIAL} = \text{PASIVO TOTAL} / \text{PATRIMONIO}$$

3.2 Endeudamiento o Apalancamiento : Mide el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores

$$\text{APALANCAMIENTO} = \text{PASIVO TOTAL} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

4- RATIOS DE RENTABILIDAD. . Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo

4.1 Rendimiento sobre el patrimonio. Mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario..

$$\text{RENTABILIDAD PATRIMONIAL} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{PATRIMONIO}$$

4.2 Rendimiento sobre la inversión: establece la efectividad total de la administración Y generación de utilidades sobre los activos totales disponibles.

$$\text{REND. SOBRE LA INVERS.} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{ACTIVO TOTAL}$$

D.- FLUJO DE CAJA PROYECTADO: El Flujo de Caja sirve para determinar las necesidades o excedentes mensuales de efectivo durante el período de proyección., se entiende por Flujo de Caja a los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. En la evaluación de créditos se utilizaba esta herramienta para créditos mayores a 12 meses.

E.- ANÁLISIS Y PROPUESTA DEL CRÉDITO: Las propuestas al comité de créditos, son de absoluta responsabilidad del Asesor de Créditos, para ello se debía hacer una análisis de los elementos cuantitativos y cualitativos del negocio y cliente, enfocados de la siguiente manera:

1. Hacer una presentación de los aspectos generales de la persona que solicita el crédito, nombre, edad, estado civil, número de hijos definiendo su edad y ocupación, lugar donde vive, tiempo de vivir en el lugar, tenencia de la vivienda etc.
2. Hacer una descripción de la actividad del negocio del solicitante, tiempo de tener el negocio, a que se dedicaba anteriormente, ubicación del negocio, quien lo administra etc.
3. Efectuar una presentación clara del monto solicitado por el cliente, el plazo que solicita, la cuota que puede pagar y el destino que dará al crédito.
4. Brindar una explicación clara de los estados financieros, comenzando por el balance, estado de resultados y el flujo de caja familiar.

F.- SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LOS CRÉDITOS : Después de la aprobación y desembolso del crédito, es necesario que para comprender el control de la morosidad y el seguimiento de los créditos, debe tenerse presente que más que juzgar el riesgo de la operación crediticia, deber juzgarse el riesgo de la unidad económica y el negocio, es así que debe tenerse en cuenta los siguiente aspectos:

- La interrelación Asesor de Crédito y Cliente dependerá la posibilidad real del potencial en la recuperación de los créditos.
- El seguimiento debe ser altamente dinámico y para ello debe contarse con medios eficientes de seguimiento no limitativos, sin restricciones y con la mayor libertad de funcionamiento posible.

- La finalidad del seguimiento es mantener un bajo nivel de morosidad que no afecte la rentabilidad de la cartera ni los niveles de liquidez de la Institución. También debe cumplir con el objetivo de mantener una relación crediticia permanente con el cliente.

5. CASO PRÁCTICO:

- Caso para el cálculo de cuotas en un crédito PYMES, tomando como base la metodología de evaluación utilizada por Caja Piura; así mismo, se considera los requisitos y tarifarios vigentes de esta Entidad financiera.:

Tipo de Crédito: Crédito Pyme

Características

- Destinados al financiamiento de capital de trabajo o la adquisición de activo fijo de actividades empresariales rurales o urbanas para la producción y/o comercialización de bienes y prestación de servicios.
- Créditos otorgados en moneda nacional o extranjera.
- Dirigido a personas naturales o jurídicas.
- El monto del crédito está sujeto a evaluación del negocio y del cliente.
- El monto mínimo a otorgar es de S/. 500.00 o US\$ 200.00 y el máximo es hasta el 5% del Patrimonio Efectivo de Caja Piura.
- El plazo máximo de pago es de 7 años con garantía de activo fijo.

- El pago se adecúa a los resultados de la evaluación de los flujos de caja generados por el negocio.

Beneficios

- Sin cobro de comisiones, portes.
- Cronograma de pagos de acuerdo al flujo de ingresos del negocio.
- Descuento de intereses por pago anticipado del crédito.
- Créditos por campaña de acuerdo a evaluación.
- Disponibilidad del dinero de acuerdo a solicitud del cliente.
- Créditos rápidos, fáciles y oportunos.
- Línea de Crédito automática.
- Si eres cliente puntual puedes obtener créditos adicionales.
- Asesoramiento permanente de nuestros Funcionarios de Créditos.

Requisitos

- Ser mayor de edad hasta 65 años.
- Tener negocio propio.
- Mínimo 6 meses de experiencia.
- Máximo endeudamiento con 3 IFIS.
- No estar criticado en el sistema financiero.
- Documentación sustentatoria del negocio.

Personas naturales

Documento oficial de la identidad del solicitante y de su cónyuge de ser el caso.(DNI)

Tasas, comisiones y gastos

CAJA PIURA

T-5

TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS ACTIVAS EN MONEDA NACIONAL
(Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS DE CONSUMO

TIPO CREDITO	Moneda Nacional Anual %	VIGENTE
Pignoraticio	79.59	21/08/12
Descuento por Planilla	32.15	21/08/12
Profesionales Independientes	49.36	21/08/12
Garantia Plazo Fijo	14.70	21/08/12
Venta de Bienes Adjudicados	26.82	21/08/12

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	Hasta 3,000 Anual %	3,001 a 5,000 Anual %	5,001 a 10,000 Anual %	10,001 a 15,000 Anual %	15,001 a 25,000 Anual %	25,001 a 50,000 Anual %	mayor a 50,000 Anual %	VIGENTE
Pymes	57.35	52.87	51.99	51.11	50.23	49.36	45.08	21/08/12
Agropecuarios	57.35	52.87	51.99	51.11	50.23	49.36	45.08	21/08/12
Pesqueros	57.35	52.87	51.99	51.11	50.23	49.36	45.08	21/08/12
Pandero	79.59	79.59	-	-	-	-	-	21/08/12

TIPO CREDITO	Minima Anual %	Maxima Anual %	VIGENTE
Microcrédito	50.06	79.59	21/08/12
Campaña	34.49	79.59	05/08/14
Capigas	18.02	26.82	21/08/12
Automático	30.00	79.59	07/01/15

V.2 12-01-2015

Fuente: Caja Piura S.A.

I. FÓRMULAS USADAS EN EL CÁLCULO DE INTERESES PARA CRÉDITOS PYME

- 1. Cuota fija.-** En este caso transcurre el mismo número de días entre el vencimiento de una y otra cuota, por ejemplo frecuencia de 30 días, dependiendo de la duración de cada mes la fecha de vencimiento variará en un día de un mes a otro.

Fórmula	Detalle
$C = \left[\frac{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n \times \frac{i}{100}}{\left(1 + \frac{i}{100}\right)^n - 1} \right] \times K$	<p>C = Monto de la cuota i = Tasa efectiva en el plazo de la cuota N = Número de cuotas K = Monto del préstamo</p>
$i = \left[\left(1 + \frac{TEA}{100}\right)^{n/360} - 1 \right] 100$	<p>TEA = Tasa Efectiva Anual (TEA), compensatoria-360 días p = Período entre cuotas (expresado en número de días).</p>

- 2. Cuota fija con fecha de vencimiento fija.-** Para calcular la cuota de este tipo de crédito se fija un día específico del mes como vencimiento para todos los meses, es por ello que en este caso el periodo o número de días que transcurre entre una cuota y otra es diferente, pese a ello la cuota será de igual importe.

Cálculo de la cuota:	Definiciones:
$C = \frac{V}{\sum_1^N F}$	<p>C = Monto de la cuota V = Valor futuro del préstamo F = Factor futuro N = Número de cuotas Σ = Suma del factor futuro de cada cuota</p>
<p>Valor Futuro del Préstamo (V):</p> $V = \left(1 + \frac{TEA}{100}\right)^{n/360} K$	<p>TEA = Tasa Efectiva Anual (TEA) compensatoria n = Plazo del préstamo K = Monto del préstamo</p>
<p>Factor Futuro (F):</p> $F = \left(1 + \frac{TEA}{100}\right)^{n/360}$	<p>T = Tasa Efectiva Anual (TEA) compensatoria n1 = Días que faltan para el vencimiento final del plazo.</p>

- 3. Interés compensatorio.-** Para calcular el interés compensatorio que forma parte de cada cuota, se aplica el factor o tasa equivalente correspondiente a la frecuencia o duración de la cuota por el saldo del capital pendiente de pago, es decir al rebatir.

Interés compensatorio (IC):	Definiciones
$IC = \left[\left(1 + \frac{TEA}{100}\right)^{n/360} - 1 \right] \times K$	<p>IC = Interés compensatorio TEA = Tasa efectiva anual (TEA) compensatoria n = Número de días K = Saldo capital</p>

- 4. Interés moratorio.-** Cuando se incurre en atrasos en el pago de cuotas del crédito empresarial, se adiciona a la cuota pendiente de pago dos intereses calculados

en base a los días de atraso sobre el saldo de capital de la cuota, estos son el interés moratorio y el interés compensatorio del periodo en mora.

Interés moratorio (IM):	Definiciones
$IM = \frac{TM}{36000} (n)(K_c)$	IM = Interés moratorio
	TM = Tasa Efectiva Anual (TEA) moratoria
	n = Número de días de atraso
	K _c = Saldo capital de la cuota
A partir de 01/07/2000 se usa:	
$IM = \left[\left(1 + \frac{TM}{100} \right)^{\frac{n}{360}} - 1 \right] x K$	IM = Interés moratorio
	TM = Tasa Efectiva Anual (TEA) moratoria
	n = Número de días de atraso
	K = Saldo capital de la cuota

5. **Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA).**- Es el precio real del crédito, incluye intereses, comisiones y gastos.

Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA):				Definiciones
$K = \frac{Cuota_1}{(1+i)^{\Delta^1}} + \frac{Cuota_2}{(1+i)^{\Delta^2}} + \frac{Cuota_3}{(1+i)^{\Delta^3}} + \frac{Cuota_n}{(1+i)^{\Delta^n}}$				K = Capital
				Cuota=Es la cuota a pagar sin IIF
				n = número de cuotas
				i = Porcentaje expresado en decimales

CASO PRÁCTICO

Ejemplo:

- Juan Carlos, solicita un crédito de S/. 5,000.00 a un plazo de 12 meses, cliente con giro de negocios venta de ropa para caballeros, negocio ubicado en la Plataforma Juan Velasco Alvarado del mercado central de Piura, Cun RUC N° 100xxxxxxxxx, régimen Especial, cliente

según reporte de central de riesgos presenta pagos puntuales con calificación 100% Normal, vive en casa alquilada, tiene dos hijos en edad escolar, estudian en colegio nacional, colegio cerca de casa de residencia por lo que no incurre en gastos de movilidad escolar, cónyuge apoya en negocio; así mismo cliente viaja a Lima cada 15 días a comprar su mercadería para venderla en su Puesto de Venta en Piura, cliente tiene crédito vigente con Caja Trujillo por un monto de S/. 5,000 soles a 12 meses el cual fue destinado para Capital de Trabajo (inversión en Mercadería de negocio) pagando mensual 498 S/. soles, viene pagando 03 cuotas presentando un saldo pendiente de pago el cual se considera en el balance situacional elaborado por el Analista de Créditos; también se determinó que cliente presenta buenas referencias comerciales verificadas con llamadas telefónicas según dirección que presentas sus facturas de compras y según dialogo con comerciantes vecinos a su punto de venta, tiene buenas referencias personales estas se tomaron en visita domiciliaria y en dialogo con propietario de inmueble alquilado.

Cumpliendo con la Tecnología Crediticia para el Otorgamiento y Seguimiento de Créditos MYPES y siguiendo las normas de la Caja Piura S.A., se pudo determinar que cliente califica para crédito solicitado, por lo tanto se elaboraron los estados financieros según detalle:

Ventas	
Lunes	300
Martes	300
Miercoles	600
Jueves	650
Viernes	650
Sabado	900
Domingo	950
	17,400

Determinacion del Costo de Ventas

	Pc	Pv	
Camisa	25.00	35.00	71%
Pantalon	36.00	50.00	72%
Polo	15.00	21.00	71%
			72%

Total Ventas al mes
S/. 17,400

Margen Bruto	(1-CV)%	
	1-72%	28%

BALANCE SITUACIONAL A FEBRERO DEL 2015

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	14,800.00	PSIVO CORRIENTE	3,420.00
Caja y Bancos	3,200.00	Proveedores	3,400.00
Mercaderias	8,000.00	Sunat	20.00
Ctas x Cobrar	3,600.00	Caja XXX	3,650.00
ACTIVO NO CORRIENTE	7,270.00	PASIVO NO CTE	
Estantes	2,600.00	deudas L/P	-
Vitrinas	1,800.00		
Exhibidores	1,500.00		
Colgadores	400.00		
Maniquis	520.00		
Otros	450.00		
TOTAL ACTIVO	22,070.00	TOTAL PASIVO	3,420.00
PATRIMONIO = ACTIVO - PASIVO			
PATRIMONIO		18,650.00	

ELABORACION PROPIA

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS A FEBRERO DEL 2015

Negocios " Juan Carlos"

Plataforma Juan Velasco Alvarado Mz XX LtX.-Mdo Piura

A	Ventas Mensuales	17,400.00
B	Costo de Ventas	12,528.00
C=A-B	Utilidad Bruta	4,872.00
D	Gastos Operativos	1,720.00
	Alquileres	800.00
	Servicios	60.00
	Sunat	20.00
	Transporte	420.00
	Otros	60.00
	Cuota Caja Trujillo	360.00
E=C-D	Utilidad Operativa	3,152.00
F	Otros Yngresos Fam.	-
G	Egresos Familiares	2,090.00
	Alimentacion	800.00
	Educacion	140.00
	Alquileres	600.00
	Servicios	80.00
	Transporte	120.00
	Vestido	150.00
	Salud	120.00
	Obligaciones(Hip-Cons)	-
	Otros	80.00
H=E+F-G	Saldo Disponible De la Unid. Fa	1,062.00
I	Cuota Prestamo Entidad	523.00
J=H-I	Saldo Disponible Final	539.00

ELABORACION PROPIA

RATIOS FINANCIEROS

LIQUIDEZ CORRIENTE =	ACTIVO CORRIENTE	14,800.00	4.33	X CADA SOL DE DEUDA
	PASIVO CORRIENTE	3,420.00		LA EMPRESA TIENE 4.33

CAPITAL DE TRABAJO =	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	
	11,380.00	LO QUE LE QUEDA AL NEGOCIO DESPUES DE PAGAR SUS DEUDAS INMEDIATAS

PRUEBA ACIDA =	AVTIVO CTE - INVENTARIOS	18,900 - 12,500	=	6,800.00
	PASIVO CORRIENTE	3,420		3,420.00

1.99	POR CADA SOL QUE DEBE LA EMPRESA, ESTA DISPONE DE 1.99 SOLES, NO SE CONSIDERA LA MERCADERIA
------	--

POR SER UN ACTIVO MENOS LIQUIDO

ROTACION DE INVENTARIOS =	(INVENTARIO PROMEDIO / COSTO DE VENTAS)	
	8,000.00	0.63 = 19 DIAS
	12,528.00	

CADA 19 DIAS REPONE SU MERCADERIA

ROTACIÓN DE INVENTARIO =	COSTO DE VENTAS / INVENTARIO PROMEDIO	
	12,528.00	1.58 VECES
	8,000.00	

LA MERCADERIA ROTA AL MES 1.58 VECES

ENDEUD. PATRIMONIAL =	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO	
	3,420.00	18%
	18,650.00	

ENDEUDAMIENTO GLOBAL DE LA EMPRESA ES DEL 17%

APALANCAMIENTO =	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	
	3,420.00	15%
	22,070.00	

EMPRESA PRESENTA UN ENDEUDAMIENTO TOTAL DE 15 %
BAJO ENDEUDAMIENTO

RENTABILIDAD PATRIMONIAL =	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	
	1,062.00	6%
	18,650.00	

RENTABILIDA D ELA EMPRESA ES DEL 6%

ELABORACION PROPIA

CRONOGRAMA DE PAGOS A CUOTA FIJA C/30 DIAS						
Tasa de Costo Efectivo:	63,95% anual (360 Días)					
No.	Vcto Fecha.	Amort. Capital	Intereses	Seguro Desgrav.	ITF	Total
1	24/08/2015	340.47	180.03	2.99	0	523.49
2	23/09/2015	352.72	167.78	2.79	0	523.29
3	23/10/2015	365.43	155.07	2.58	0	523.08
4	22/11/2015	378.57	141.93	2.36	0	522.86
5	22/12/2015	392.21	128.29	2.13	0	522.63
6	21/01/2016	406.33	114.17	1.9	0	522.4
7	20/02/2016	420.96	99.54	1.65	0	522.15
8	21/03/2016	436.11	84.39	1.4	0	521.9
9	20/04/2016	451.81	68.69	1.14	0	521.64
10	20/05/2016	468.08	52.42	0.87	0	521.37
11	19/06/2016	484.92	35.58	0.59	0	521.09
12	19/07/2016	502.39	18.11	0.3	0	520.8
Total		5,000.00	1,246.00	20.70	-	6,266.70

FUENTE: CAJA PIURA

CRONOGRAMA DE PAGOS A FECHA FIJA						
Tasa de Costo Efectivo:	53,91% anual (360 Días)					
No.	Vcto Fecha.	Amort. Capital	Intereses	Seguro Desgrav.	ITF	Total
1	25/08/2015	336.6	186.1	3.09	0	525.79
2	25/09/2015	349.13	173.57	2.79	0	525.49
3	25/10/2015	367.39	155.31	2.58	0	525.28
4	25/11/2015	375.8	146.9	2.36	0	525.06
5	25/12/2015	394.15	128.55	2.14	0	524.84
6	25/01/2016	404.46	118.24	1.9	0	524.6
7	25/02/2016	419.52	103.18	1.66	0	524.36
8	25/03/2016	440.88	81.82	1.41	0	524.11
9	25/04/2016	451.54	71.16	1.14	0	523.84
10	25/05/2016	470.13	52.57	0.87	0	523.57
11	25/06/2016	485.85	36.85	0.59	0	523.29
12	25/07/2016	504.55	18.15	0.3	0	523
Total		5,000.00	1272.4	20.83	0	6293.23

FUENTE : CAJA PIURA

CAPITULO V: PROBLEMAS PRESENTADOS

Dentro del proceso de financiamiento de créditos para Pymes, se presentaban problemas que limitaban o impedían realizar el proceso evaluativo del crédito, tales como:

- Solicitante afirma ser soltero o separado, porque su cónyuge se encuentra mal en central de riesgos.
- Solicitante muy joven con negocio bien establecido (negocio grande) cuyos padres (dueños reales del negocio) se encuentran con créditos morosos.
- Montaje de negocios., donde el solicitante estafador arma negocio bien surtido con mercadería prestada que cerrará una vez obtenido el crédito.
- Solicitante presenta como suyo un negocio que no le pertenece.
- Cliente en perspectiva presenta documentación falsa.
- No cuenta con de alquiler, compra de terreno, etc.
- Sin experiencia crediticia.
- No contar con casa propia
- Tener propiedad pero no documento que acredite esta.
- No tener recibo de servicios personal
- Personas casadas pero separados
- Clientes que viven en casa de padres, suegros y/o familiares.
- Negocios Informales, sin ubicación comercial estable.
- Al momento de realizar la cobranza, cliente se muestra ofensivo.
- Clientes con alta morosidad por factores comerciales y/o familiares.

CAPÍTULO VI: SOLUCIÓN A PROBLEMAS

Para seguir con el proceso de evaluación crediticia frente a estos inconvenientes presentados, se daba solución mediante los siguientes requerimientos:

- a. Dentro de las política crediticias de cada Institución Financiera, se solicitaba la firma de un aval con casa propia, con calificación 100% normal; otras opciones era la presencia de dos firmas dentro del crédito; es decir, cliente y cónyuge o cliente con aval solidario pero con experiencia financiera no menor a 6 meses y calificación 100% Normal.
- b. Cuando el cliente tenia terreno sin construir o se mi construido y habitable, pero no contaba con documento de propiedad ya sea porque era obtenido por herencia o traspaso; se solicitaba y facilitaba al cliente que el Juez de paz de la jurisdicción emita Una Escritura imperfecta de traspaso o compra venta lo cual hacia formal la propiedad de este predio.
- c. Para clientes que Vivian en zonas alejadas donde no contaban recibo de servicios personales dado a que eran Asentamientos Humanos en proceso de formalización, se solicitaba una constancia domiciliaria emitida por el teniente gobernador de cada con zona.
- d. Clientes que constataban su estado civil como casado en su documento de identidad, pero que estaban separados, como solución a este problema se proponía la firma de un aval con casa propia adjuntándose una constancia de separación emitida por la Policía Nacional del Perú, previo a esto se filtraba al

conyuge en central de riesgos y se referenciaba para buscar la relación con el negocio a evaluar.

- c. La validación de la información se hacia a través del cruce de la información proporcionada por el solicitante en forma directa, versus la información que se obtiene de fuentes secundarias, a través de referencias o por antecedentes.
- d. Cruce de Preguntas: margen, ganancia líquida, gastos. Ventas Vs. Compras, inventario Vs. Compras. Inventario vs. Ventas.
- e. Cruce de Documentos: boletas de compra Vs. boletas de venta, CC Vs. Ingresos
- f. Análisis de lenguaje corporal, actitudes, verificaciones, referencias.

CAPITULO VII: RELACIÓN CON MI CARRERA PROFESIONAL

- Como profesional en Economía y Finanzas, egresado de la Universidad Nacional De Piura, realice intermediación financiera utilizando los diferentes instrumentos económicos y financieros, desempeñándome como asesor y consultor económico y financiero.
- Interpretación, análisis y propuesta de soluciones a los problemas financieros que enfrenta las pymes. Evalúe alternativas, diseñe, controle y elabore estrategias de operaciones y de administración financiera a corto y largo plazo.
- Proporcione sólidos conocimientos en las áreas de: administración, contabilidad, mercado, investigación, economía, finanzas, micro finanzas y aspectos legales de las empresas, con el propósito de ayudar a solventar problemas micro empresariales en el contexto de nuestra realidad nacional.
 - o Con conocimiento en operaciones crediticias y la regulación del sistema de micro finanzas en el país, apoye al crecimiento de microempresarios con la evaluación y asesoramiento para financiamiento mediante La intermediación financiera nacional, es decir, aplica mis conocimientos sobre la tecnología de Crédito de Micro finanzas y los Productos de microcrédito.

CAPITULO VIII: CONCLUSIONES

- a.** El desarrollo de las micro y pequeña empresas (MYPES) es conveniente, tanto desde el punto de vista económico, como social. Las MYPES absorben una parte importante de la fuerza de trabajo, generan un porcentaje significativo de la producción y empiezan a contribuir en el esfuerzo exportador del país.
- b.** A través de la canalización de fondos, es decir, la transformación del ahorro de unos en inversión de otros, el sistema financiero colabora con el crecimiento económico
- c.** La cartera de créditos es el activo más importante de las Entidades de Intermediación Financiera (EIF), debido a que constituye la principal fuente generadora de ingresos, por lo que las operaciones de crédito deben sustentarse adecuadamente en análisis objetivos de riesgo y realizarse de acuerdo a estrategias, políticas y procedimientos establecidos por cada EIF.
- d.** El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).
- e.** La tecnología crediticia en el segmento MES nos indica que el microcrédito debe evaluarse, principalmente, por su capacidad de pago, sin embargo, no dice mucho sobre la voluntad de pago del deudor. Según mi experiencia, la

voluntad de pago del deudor puede verse afectada por el propio evaluador, cuando éste otorga mucho más dinero de lo necesario, sobre-endeuda al cliente, no hace seguimiento al destino del crédito o pasa por alto reglas básicas en el otorgamiento del crédito; olvidando que el microempresario recién está formando su cultura financiera.

- f.** La formalidad de una MYPE facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera
- g.** Para el tratamiento del sector de las micro finanzas es importante conocer de sus características, las cuales sirven para definir las estrategias de penetración y lo importante de un buen análisis a efecto de construir carteras sanas.
- h.** En el sistema financiero es importante que el prestatario demuestre que está en capacidad de pagar puntualmente el préstamo solicitado
- i.** . Ser "sujeto de crédito," es decir, tener historial de cumplidor de sus compromisos, es un requisito que cada día se hace más indispensable.
- j.** Los pagos a tiempo reflejan una administración financiera responsable y abre el camino a otras y mayores líneas de financiamiento en el futuro. Actualmente, este tipo de información es compartida por todas las entidades financieras, gracias a las centrales de riesgo.
- k.** Nuestra imagen crediticia se cuida también cuando al tener algún incumplimiento en el pago de nuestras deudas acudimos inmediatamente a la entidad financiera y exponemos nuestro problema. Debemos dar muestras de responsabilidad, desde la solicitud del crédito hasta su cancelación total.

CAPITULO IX:

RECOMENDACIONES

1. Las micro y pequeñas empresas (pymes) son claves en el crecimiento económico y en la generación de empleo del país, por ello, la salud financiera de las mypes es un tema que debe importar a todos.
2. El analista de Crédito, al realizar la visita "in situ", debe ser cordial, escuchar sin interrumpir, mostrar interés y atención, explicar requisitos, condiciones de crédito y solicitar de una sola vez los requisitos, documentos y respaldos para el crédito.
3. No permitir la fianza solidaria indiscriminada de un mismo cliente. Hecho que conlleva a que la fianza solidaria pierda su esencia, que es la de respaldar la probable imposibilidad de pago del titular
4. No Exonerar de la firma en el pagaré a uno de los cónyuges deudores o fiadores solidarios, propietarios del bien que constituye el respaldo patrimonial de la operación crediticia. Así tenemos que cuando el cliente cae en mora, aun cuando se traben una medida cautelar sobre las acciones y derechos de uno de los cónyuges, ante la falta de firma del otro, esta medida no podrá ser ejecutada hasta la disolución de la sociedad de gananciales, dilatándose indefinidamente la recuperación del crédito.
5. Se debe mantener una relación de mutuo respeto entre el funcionario de la Institución Financiera y el cliente, siempre con una visión de lograr una relación de largo plazo entre la Institución y el cliente, es decir, visite a su cliente no solo cuando presente problemas de mora, esto ayudara a solidificar la relación.

6. Las adquisiciones de activos deben ser financiadas por recursos de largo plazo y las necesidades de capital de trabajo con recursos de corto plazo, por lo tanto El plazo de pago que debe solicitar a la institución financiera, debe ser como mínimo igual al número de días en los que la empresa recibirá el pago de las ventas financiadas, en el caso de la adquisición de activos el plazo lo determinará el flujo de caja de la empresa; así mismo , el monto a financiar debe ser el absolutamente necesario para cubrir las necesidades específicas que se quieren cubrir.
7. No otorgar créditos fuera del área de influencia de la entidad crediticia, puesto que impide un seguimiento adecuado y ante un incumplimiento, encarece la recuperación.
8. Definir uno o dos días a la semana para la realización de gestiones de seguimiento y recuperación.
9. Darle prioridad aquellos montos que más impactan en la mora, sin omitir los pequeños ya que son importantes.
10. Preparar toda la información necesaria de los clientes que visitara un día antes: estado de cuentas, direcciones de clientes, direcciones de fiadores o codeudores, tipos de garantías, cerciorarse de las gestiones realizadas y su efecto. (nunca sacar expedientes
11. No Considerar como parte del patrimonio del deudor o fiadores solidarios, los títulos de posesión o los contratos de compra-venta. En la práctica, estos documentos no serían de utilidad en caso de tratar de iniciarse una medida cautelar, por lo que lo recomendable sería que tratándose de bienes inmuebles inscribibles, los mismos se encuentren debidamente inscritos en el Registro Público correspondiente

12. No otorgar demasiados préstamos paralelos. Lo recomendable es que sólo se otorgue a lo más: uno para capital de trabajo, otro para campañas (campaña escolar, día de la madre, navidad, etc.) y un último para activo fijo.
13. No otorgar créditos para campañas a plazos demasiado largos, cuando deberían ser cancelables y coincidir con la culminación de las campañas.
14. No otorgar más de un crédito en un mismo domicilio. En la práctica, así en el domicilio exista más de un negocio (del titular y cónyuge, del padre y el hijo, etc.), cuando uno deja de pagar, lo más seguro, es que los demás también dejen de hacerlo.
15. Evaluar correctamente los gastos familiares del solicitante del crédito. Así encontramos que muchas veces no se incluye la totalidad de egresos de la unidad familiar, tales como, gastos por educación, por servicios básicos, por servicio de cable, por movilidad, por enfermedad, etc., desvirtuando la real capacidad de pago del deudor.
16. Hacer seguimiento del destino del crédito. Así encontramos que muchos créditos que fueron otorgados para capital de trabajo y/o activo fijo terminan siendo destinados a usos diferentes, afectando la recuperación del crédito. Igual podría suceder cuando no se hace seguimiento a la subrogación de deudas.

Lista de abreviaturas

BID	: Banco Interamericano de Desarrollo
BCRP	: Banco Central de Reserva del Peru
CMAC	: Caja Municipal de Ahorro y Crédito
CRAC	: Caja Rural de Ahorro y Crédito
EDPYME	: Entidad para el desarrollo de la Pequeña y Microempresa.
IMF	: Institución de Microfinanzas
ONG	: Organización No Gubernamental
ME	: Moneda Extranjera
MN	: Moneda Nacional
PYME	: Pequeña y Microempresa
SBS	: Superintendencia de Banca y Seguros
SAB	: Sociedades Agentes de Bolsa